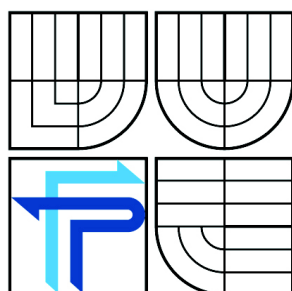


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE FIRM AND PROPOSALS TO ITS
IMPROVEMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. STANISLAV CIBULA

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. VOJTĚCH BARTOŠ, Ph.D.

BRNO 2009

Tato verze diplomové práce je zkrácená (dle Směrnice děkana č. 4/2007). Neobsahuje identifikaci subjektu, u kterého byla diplomová práce zpracována (dále jen „dotčený subjekt“) a dále informace, které jsou dle rozhodnutí dotčeného subjektu jeho obchodním tajemstvím či utajovanými informacemi.

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Cibula Stanislav, Bc.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

**Evaluation of the Financial Situation in the Firm and Proposals to its
Improvement**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- BREALEY, R. A. – MYERS, S. C.: Teorie a praxe firemních financí. 4. vydání Praha: EAST Publishing, s.r.o. 1999. 971 s. ISBN 80-85605-24-4
- KEŘKOVSKÝ, M. – VYKYPĚL, O.: Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1. vydání Praha: C. H. Beck 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X
- KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
- PORTER, E. M. Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing. ISBN 80-85605-12-0
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada Publishing, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1
- SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.
- VALACH, J. a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 1997. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2008/2009.

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 02.05.2009

Anotace

Diplomová práce je zaměřena na hodnocení finanční situace společnosti v letech 2004 až 2007 za využití metod finanční analýzy. V úvodní části jsou uvedeny nové teoretické poznatky, na kterých je postavena část analytická. Cílem práce je navrhnout taková opatření, která by vedla ke zlepšení současné finanční situace firmy STŘECHA, spol. s r.o.

Annotation

Diploma thesis is intended on a financial situation of the company in 2004 - 2007. Financial analysis has been applied in this work. New results have been mentioned in the first part of the thesis. The analysis builds up on these results. The aim of the work is to improve the situation in the company Střecha.

Klíčová slova

Finanční analýza, finanční situace, hodnocení společnosti, investice, pohledávky, účetní výkazy, ukazatele, úvěr

Key words

Financial analysis, financial situation, company rating, investments, receivables, financial statements, indicators, bank credit

Bibliografická citace

CIBULA, S. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení* .

Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 89 s.

Vedoucí diplomové práce Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Česné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušil autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb. O právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně, dne 15. května 2009

.....

Stanislav Cibula

Poděkování

Tímto děkuji Ing. Vojtěchu Bartošovi, Ph.D. za odborné vedení, připomínky a cenné rady při vypracování diplomové práce. Dále děkuji společnosti STŘECHA, spol. s r.o. za poskytnutí údajů k vytvoření diplomové práce a za možnost odborných konzultací.

V Brně, dne 15. května 2009

.....

Stanislav Cibula

OBSAH

ÚVOD.....	11
1 CÍL PRÁCE A HODNOCENÍ SOUČASNÉHO STAVU.....	13
1.1 CÍL PRÁCE	13
1.2 CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI.....	14
1.2.1 Obecné údaje	14
1.2.2 Profil společnosti	14
1.2.3 Sdružení.....	14
1.2.4 Výrobní sortiment a zaměření.....	15
1.3 PORTERŮV MODEL – ANALÝZA OBOROVÉHO OKOLÍ.....	16
1.3.1 Vyjednávací síla zákazníků	16
1.3.2 Vyjednávací síla dodavatelů	17
1.3.3 Hrozba substitutů	18
1.3.4 Hrozba vstupu nových konkurentů	18
1.3.5 Intenzita konkurenčního boje firem v daném odvětví.....	19
1.4 ANALÝZA OBECNÉHO OKOLÍ – SLEPT ANALÝZA	19
1.4.1 Ekonomické faktory.....	19
1.4.2 Legislativa	20
1.4.3 Sociální faktory.....	20
1.4.4 Technologické faktory.....	21
1.4.5 Vládní sektor.....	21
1.5 SWOT ANALÝZA.....	22
1.5.1 Interní analýza	22
1.5.2 Externí analýza	23
1.5.3 Vyhodnocení SWOT analýzy	24
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE, NOVÉ POZNATKY Z LITERATURY	25
2.1 POJEM FINANČNÍ ANALÝZA	25
2.2 ZDROJE VSTUPNÍCH INFORMACÍ PRO FINANČNÍ ANALÝZU	26
2.2.1 Rozvaha	26
2.2.2 Výkaz zisku a ztrát.....	28
2.2.3 Přehled o peněžních tocích.....	28
2.3 UŽIVATELÉ FINANČNÍ ANALÝZY	29
2.3.1 Banky a jiní věřitelé.....	30
2.3.2 Investoři.....	30
2.3.3 Stát a jeho orgány	30
2.3.4 Obchodní partneři.....	30
2.3.5 Manažéři.....	30

2.4	METODY FINANČNÍ ANALÝZY	31
2.4.1	<i>Fundamentální analýza</i>	31
2.4.2	<i>Technická analýza</i>	31
2.4.3	<i>Základní metody technické finanční analýzy</i>	32
2.4.4	<i>Vyšší metody finanční analýzy</i>	33
2.5	ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ	33
2.5.1	<i>Horizontální analýza (analýza trendů)</i>	33
2.5.2	<i>Vertikální analýza (procentní rozbor)</i>	34
2.6	ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ	35
2.6.1	<i>Čistý pracovní kapitál (net working capital)</i>	35
2.7	ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ	36
2.7.1	<i>Ukazatele rentability</i>	36
2.7.2	<i>Ukazatele aktivity – řízení aktiv</i>	38
2.7.3	<i>Ukazatele zadluženosti</i>	40
2.7.4	<i>Ukazatele likvidity</i>	41
2.7.5	<i>Obrat pracovního kapitálu</i>	42
2.7.6	<i>Ukazatele tržní hodnoty</i>	42
2.7.7	<i>Provozní (výrobní) ukazatele</i>	43
2.8	UKAZATELE NA BÁZI FINANČNÍCH FONDŮ A CASH FLOW	44
2.9	ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ	44
2.9.1	<i>Altmanova analýza (Z-skóre)</i>	45
2.9.2	<i>Index IN</i>	45
2.10	INFA – BENCHMARKINGOVÝ DIAGNOSTICKÝ SYSTÉM FINANČNÍCH INDIKÁTORŮ	46
3	ANALÝZA PROBLÉMU A STAVU SOUČASNÉ SITUACE	47
3.1	ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ	47
3.1.1	<i>Horizontální analýza (analýza trendů)</i>	47
3.1.2	<i>Vertikální analýza (procentní rozbor)</i>	49
3.1.3	<i>Analýza absolutních ukazatelů – tokových veličin</i>	51
3.2	ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ	52
3.2.1	<i>Čistý pracovní kapitál</i>	52
3.3	ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ	52
3.3.1	<i>Ukazatele rentability</i>	52
3.3.2	<i>Ukazatele aktivity – řízení aktiv</i>	55
3.3.3	<i>Ukazatele zadluženosti</i>	57
3.3.4	<i>Ukazatele likvidity</i>	60
3.3.5	<i>Provozní (výrobní) ukazatele</i>	61
3.4	ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ	62
3.4.1	<i>Altmanova analýza (Z-skóre)</i>	62
3.4.2	<i>Index IN</i>	63

3.5	INFA.....	64
3.6	SOUHRNNÉ HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI	67
3.6.1	<i>Hodnocení analýzy absolutních a tokových ukazatelů.....</i>	67
3.6.2	<i>Hodnocení analýzy rozdílových, poměrových a soustav ukazatelů.....</i>	68
3.6.3	<i>Závěr souhrnného hodnocení.....</i>	69
4	VLASTNÍ NÁVRHY NA ZLEPŠENÍ SITUACE FIRMY	70
4.1	POHLEDÁVKY	70
4.1.1	<i>Současný stav.....</i>	71
4.1.2	<i>Řízení rizik (pohledávek)</i>	71
4.1.3	<i>Praktický návrh řízení pohledávek</i>	73
4.2	FINANCOVÁNÍ NOVÉHO SÍDLA SPOLEČNOSTI	78
	ZÁVĚR.....	82
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	84
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK A SYMBOLŮ	86
	SEZNAM TABULEK	87
	SEZNAM GRAFŮ	88
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	88
	SEZNAM PŘÍLOH.....	89
	PŘÍLOHY	90

Úvod

Na žádost společnosti, ve které je diplomová práce zpracována byly některé údaje, ukazující na firmu, byly pozměněny popř. odstraněny.

V současné době je pro obchodní subjekty důležité sledovat aktuální finanční situaci podniků, protože dnešní trh si to vyžaduje. A to především nyní, kdy v naší republice funguje plně rozvinuté tržní hospodářství plné konkurence. Počet konkurenčních firem roste, je možno zcela volně obchodovat po celém světě. Díky vstupu České republiky do EU se obchodování na evropském kontinentu stalo téměř totožné ve srovnání s trhem domácím. Po otevření trhu zde na druhou stranu existuje i mnoho konkurenčních činitelů z celého světa, před kterými se domácí firmy musí neustále bránit vymýšlet nové a nové obchodní plány, přizpůsobovat se vzrůstajícím nárokům zákazníka apod. Veškeré tyto faktory je nutné sledovat, pokud chce být firma úspěšná.

Pro úspěšné působení na trhu je nutné mít veškeré potřebné a kvalitní informace. Nejen o konkurenci a dalších subjektech působících na trhu, ale především mít informace o stavu vlastní firmy, a to především ve směru ekonomickém a jejím postavením na trhu. Pro výše zmíněné se může stát dobrá finanční analýza podniku, která umožní kompletní rozbor ekonomické situace v podniku. Cílem této analýzy je zachycení současného finančního stavu firmy. Dále posoudí minulá rozhodnutí a ukáže možný budoucí vývoj. Výsledkem jsou informace pro vrcholový management, pro investory a banky poskytující kapitál společnosti.

Po provedení finanční analýzy je nutné, aby výsledky a hodnocení nezůstalo bez odezvy. Pokud některé ukazatele ukáží špatnou situaci v podniku, je nutné na ně reagovat a provést nápravná opatření na zlepšení stavu. Ty části, které byly hodnoceny kladně, také není dobré opomenout a pracovat na jejich neustálém růstu. Analýzu je vhodné provádět pravidelně, aby se mohla stát nástrojem hodnocení strategických rozhodnutí managementu. To vše je klíčem k zachování konkurenční výhody a primu na trhu

Při zpracování ekonomické analýzy a návrhu zlepšení situace podniku je nutností velmi dobře znát a chápat veškeré aspekty ve fungování podniku. A to jak přístup ke všem informacím, tak znát přesnosti a nedostatky ve vedení společnosti. Dále je nutné odhalit možné příležitosti a hrozby na trhu pro firmu.

Téma finanční analýza a návrhy na zlepšení situace jsem si vybral jako pro téma mé diplomové práce, protože se domnívám, je důležité pro každou společnost a v budoucnu bude stále důležitější. Oblast finančního hospodaření by měla být důležitou součástí v každém podniku. Proto v této diplomové práci budu hodnotit situaci ve společnosti STŘECHA, spol. s r.o., ve které jsem mimo jiné zpracovával bakalářskou práci v oblasti informatiky a znám prostředí celé firmy. Informace budu čerpat z účetních výkazů za roky 2004, 2005, 2006 a 2007 a výročních zpráv.

Věřím, že tato práce bude pro společnost STŘECHA, spol. s r.o. přínosem a bude inspirací pro další kroky vedení společnosti.

1 Cíl práce a hodnocení současného stavu

V této kapitole se zaměřím na celkové seznámení s analyzovanou firmou. Jsou zde uvedeny základní údaje o firmě, výrobním sortimentu atd. Dále zde budou využity analýzy SLEPT, SWOT a Porterova analýza oborového okolí.

1.1 Cíl práce

Cílem mé diplomové práce je za využití metod finanční analýzy prozkoumat finanční a ekonomické zdraví společnosti STŘECHA, spol. s r.o. Určit slabé stránky firmy, které by mohly mít v budoucnu negativní vliv na rozvoj společnosti a silné stránky, které naopak mohou zapříčinit rychlý růst společnosti a posílit pozici na trhu. Proto jsem si jako cíl mé práce určil analyzovat tyto oblasti a navrhnout takové řešení, které by minimalizovalo hrozbu úpadku a maximalizovalo možnost posílení pozice na trhu.

Před samotnou finanční analýzou však v práci provedu analýzu obecného okolí firmy. Dále využiji metodu Porterova pětifaktorového modelu konkurenčního prostředí, pomocí kterého zjistím jak si firma stojí z hlediska vyjednávací síly u zákazníků a dodavatelů, jaké jsou hrozby substitutů a vzniku konkurence na trhu. Pro analýzu silný a slabých stránek bude zpracována SWOT analýza.

Pro samotnou finanční analýzu využiji metod analýzy ukazatelů absolutních, poměrových, provozních a rozdílových a zhodnocení stavu pomocí soustav ukazatelů. Pro tuto analýzu budu čerpat data z účetních výkazů, konkrétně z rozvahy, výsledku zisku a ztrát a cash flow za roky 2004-2007.

Po provedení analýzy bude v závěrečné části uvedeno vyhodnocení celé analýzy a uvedu zde návrh na možná opatření, která odstraní nebo alespoň zredukují možné problémy a naopak opatření, která zajistí zlepšení situace firmy.

1.2 Charakteristika společnosti

Společnost se zabývá stavebními pracemi v oboru střešních krytin a střešních konstrukcí.

1.2.1 Obecné údaje

Společnost byla založena v roce 2001 se sídlem v Praze

1.2.2 Profil společnosti

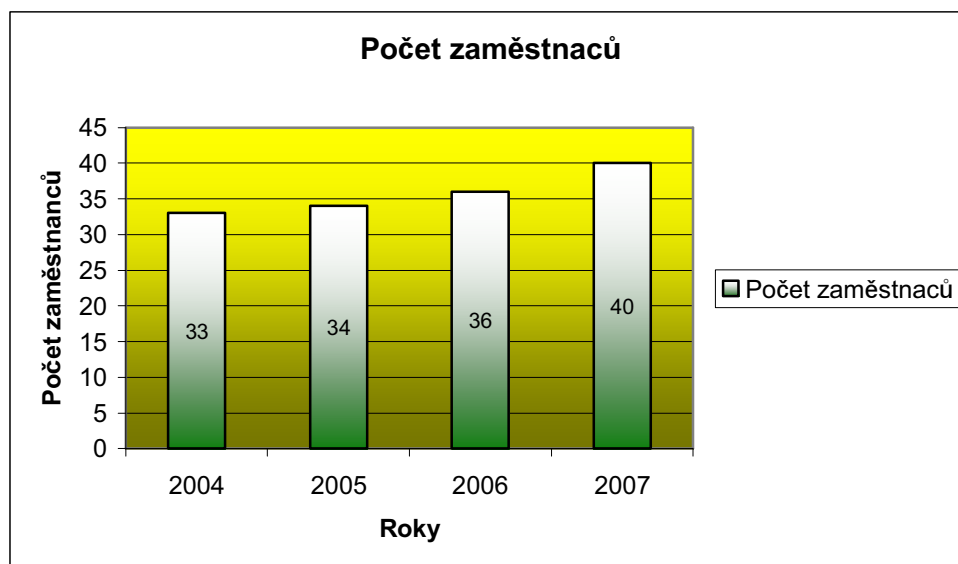
Společnost jako taková se zabývá převážně dodávkou a montáží střešních krytin a střešních konstrukcí. Účastní se jak drobných zakázek jednotlivců, tak i větších státních zakázek.

1.2.3 Sdružení

Společnost je členem sdružení více firem, které vzájemně kooperují aby dokázali konkurovat v oboru stavebnictví na trhu.

1.2.4 Výrobní sortiment a zaměření

Společnost se snaží vyvíjet především nové technologie a výrobní postupy pro montáž střešních konstrukcí a krovů z různých výrobních materiálů.



Graf 1: Vývoj počtu zaměstnanců

1.3 Porterův model – analýza oborového okolí

Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí je pro analýzu vnějšího oborového okolí firmy velmi využívaný a účinný nástroj. Tato metoda je založena na teorii, že pozice firmy na trhu je určována za působení pěti sil, a to jsou především:

- Vyjednávací síla zákazníků
- Vyjednávací síla dodavatelů
- Hrozba substitutů
- Hrozba vstupu nových konkurentů
- Intenzita konkurenčního boje firem v daném odvětví

1.3.1 Vyjednávací síla zákazníků

Zákazník má vůči svému dodavateli silnou pozici především tehdy, jestliže je velkým, případně významným zákazníkem, jestliže může snadno přejít ke konkurenci, má k dispozici potřebné tržní informace, mohl by uskutečnit tzv. zpětnou integraci, pokud existují snadno dostupné substituty atd.

Mezi rozhodující faktory ovlivňující vyjednávací sílu zákazníků patří:

- Cenová citlivost
- Náklady na produkt vůči celkovým nákladům
- Konkurence mezi kupujícími
- Odlišení produktů
- Motivace těch, kdo rozhodují o nákupu
- Vyjednávací síla
- Koncentrace kupujících vůči koncentraci dodavatelů
- Náklady na přechod k jinému dodavateli
- Informovanost kupujících
- Schopnost integrace s prodávajícími (zpětná integrace)
- Existence substitutů

1.3.2 Vyjednávací síla dodavatelů

Vyjednávací síla dodavatelů může být v pojetí Porterova modelu vysoká zejména v situacích, kdy dodavatel je na daném trhu velkým či významným, nakupující podnik pro dodavatele není důležitým zákazníkem, zboží, které zákazník poptává je vysoce diferencované, zákazník nemá k dispozici potřebné tržní informace, neexistují snadno dostupné substituty.

Dodavatele lze také označit jako faktor, který do značné míry ovlivňuje konečnou cenu výrobku. A v této oblasti se zdá být vyjednávací síla dodavatelů velká, protože ceny plastů, ze kterých jsou vyráběny produkty, neustále rostou. Podniků produkujících tyto plasty není mnoho.

Mezi rozhodující faktory ovlivňující vyjednávací sílu dodavatelů patří:

- Koncentrace dodavatelů
- Diferenciace vstupů
- Náklady na přechod k jinému dodavateli
- Existence náhradních (substitučních) vstupů
- Důležitost objemu dodávek pro dodavatele

1.3.3 Hrozba substitutů

Substitut zajišťuje stejné nebo podobné funkce jako produkt daného odvětví, ale odlišnými prostředky. Někdy je hrozba substitutu nepřímá. Pokud je hrozba substitutu vysoká, trpí tím ziskovost v odvětví. Substituční výrobky nebo služby vytvářejí strop pro ceny produktů. Pokud se odvětví nedokáže vzdálit od substitutu prostřednictvím zlepšení vlastností svých produktů, marketingem nebo jinými prostředky, trpí tím nejen ziskovost odvětví, ale i jeho růstový potenciál.

Na trhu daného oboru existuje několik společností produkujících výrobky s podobnými parametry, nikoliv shodnými. Ale i přesto hodnotím hrozbu substitutu jako velkou, z důvodu neustálého vývoje nových technologií.

Mezi rozhodující faktory ovlivňující hrozbu substitutů patří:

- Náklady na přechod k novému (substitučnímu) výrobku
- Ochota (sklon) přejít na substituční produkt
- Relativní výše cen substitutů

1.3.4 Hrozba vstupu nových konkurentů

Pokud se na trhu objeví nový konkurent, bude chtít získat svůj tržní podíl a nové zákazníky, což zapříčiní odliv zákazníků ke konkurenci a ztrátu tržního podílu.

Jako velkou bariéru vstupu na trh označím technologickou náročnost vývoje a výroby výrobků, které poskytuje společnost STŘECHA, spol. s r.o. Z výše uvedeného vyplývá, že hrozba vstupu nových konkurentů na trh v tomto oboru je poměrně nízká.

1.3.5 Intenzita konkurenčního boje firem v daném odvětví

Rivalita v konkurenčním boji v oboru zapříčiňuje v první řadě zvyšování nákladů na propagaci vlastní firmy a přesvědčení zákazníků. Dále boj ubírá i na zisku firem, protože jim neumožňuje soustředit se na obchodování a plánování dalšího vývoje firmy.

Výrobky těchto firem nejsou nikdy totožné a každá vyniká určitými přednostmi a specifikací výrobků.

1.4 Analýza obecného okolí – SLEPT analýza

Nedílnou součástí analýz prováděných před finanční analýzou je analýza obecného okolí. Tato analýza se zaměřuje na trendy vznikající v obecném okolí firmy a které mohou do jisté míry ovlivnit budoucí ekonomický vývoj firmy. Analýza zahrnuje oblasti ekonomickou, ekologickou, sociální, technologickou a oblast vládního sektoru. Tato analýza je založena na zodpovězení 3 otázek:

1. Které z vnějších faktorů mají vliv na podnik?
2. Jaké jsou možné účinky těchto faktorů?
3. Které z nich jsou v blízké budoucnosti nejdůležitější?

1.4.1 Ekonomické faktory

Dle informací Ministerstva financí ČR se Česká republika v současné době nachází v příznivé makroekonomické situaci. Hrubý domácí produkt ve stálých cenách roste od roku 2005 tempem přes 6 %. Výkon české ekonomiky se nachází nad úrovní potenciálního produktu. V horizontu výhledu se předpokládá uzavření kladné produkční mezery okolo roku 2010, a tedy přibližování reálného HDP jeho potenciálu. Očekáváme, že limitujícím faktorem ekonomického růstu bude nedostatek pracovních sil. Problém nevyřeší ani zvýšené zaměstnávání pracovníků ze zahraničí. Po odeznění cenového šoku z přelomu let 2007 a 2008 se bude očekávaný růst HDP v horizontu výhledu pohybovat těsně nad 5 %.

Ekonomický růst může zpomalit díky hypoteční krizi v USA a krachu několika významným bankovních a pojišťovacích institucí.

1.4.2 Legislativa

Tato oblast je pro firmu STŘECHA, spol. s r.o. stěžejní. Otázka legislativy, čili předpisů a norem v ekologii, je stále diskutovanější vzhledem ke zhoršujícímu se životnímu prostředí. V současné době existuje tlak ze strany EU na přejmutí a dodržování přísných norem na ekologii. Důležitou součástí činnosti firmy je i poskytování informací o nových a stále se měnících ekologických normách.

1.4.3 Sociální faktory

Jsou to faktory související se způsobem života lidí včetně jejich životních hodnot. Zahrnují tyto prvky:

- demografie
- distribuce příjmů
- mobilita obyvatelstva
- životní styl
- úroveň vzdělání
- přístupy k práci a volnému času

Je zřejmé, že životní úroveň v ČR se neustále zvyšuje. Z toho vyplývající neustálá stavební činnost v oblasti rodinných domků ve vzdálenějších lokalitách a nutná potřeba budování ČOV u těchto objektů.

1.4.4 Technologické faktory

Patří mezi faktory související s vývojem výrobních prostředků, materiálů, procesů a know-how.

Předmětem analýzy jsou:

- vládní výdaje na vědu a výzkum
- nové objevy, vynálezy a patenty
- transfer technologií
- míra zastarávání výrobních prostředků

1.4.5 Vládní sektor

Mezi faktory ovlivňující chod firem z oblasti vládního sektoru můžeme zařadit:

- stabilitu vlády
- regulaci zahraničního obchodu
- daňovou politiku
- monopolní legislativu
- ochranu životního prostředí

Současná vláda není příliš stabilní z důvodu téměř vyrovnaného počtu hlasů koalice a opozice. Díky tomu není možné provést důležité reformy. Co se týká zahraničního obchodu, v roce 2008 rostl jak dovoz tak i vývoz a schodek zahraničního obchodu se pohyboval v kladných číslech. Díky daňové reformě rostlo DPH na 9%. Z důvodu kladení požadavků na ekologii se i vládní výdaje v této oblasti neustále zvyšují a jsou vypisovány nové a nové projekty zaměřeny na tuto oblast.

1.5 SWOT analýza

SWOT analýza je komplexní analýza, která je využívána jako rozhodovací nástroj. Skládá se z analýzy interní (silné a slabé stránky podniku, tj.to co podnik sám může ovlivnit) a analýzy externí (tržní příležitost a hrozby = okolí podniku, kterému se podnik může lépe či hůře přizpůsobit). V rámci SWOT analýzy je možno hledat vzájemné vztahy mezi silnými a slabými stránkami, příležitostmi a hrozbami. Tyto vztahy lze využít v následném plánování strategie dalšího rozvoje firmy.

1.5.1 Interní analýza

Jedná se o analýzu (rozbor) silných a slabých stránek podniku. Jedná se tedy o rozbor vnitropodnikového potenciálu.

Silné stránky (strength) společnosti:

- Široká nabídka výrobků
- Komplexní služby zákazníkům
- Dobrá pověst a dlouholeté (16 leté) působení na trhu
- Zastoupení po celé Evropě a na Blízkém východu
- Zaveden systém řízení jakosti ISO 9001 renomovanou německou společností
- Kvalifikace a zkušenosti zaměstnanců
- Vyšší obrat při prodeji v zahraničí
- Know-how při vývoji nových revolučních technologií
- Nový ucelený informační systém
- Remake logotypu firmy
- Spolupráce s projektanty na celém území ČR
- Rostoucí počet zákazníků z řad státní správy
- Vysoká kvalita výrobků
- Zapojení do projektů Evropské unie
- Blízká spolupráce se státní správou
- Pořádání odborných seminářů

Slabé stránky (weakness) společnosti

- Neefektivně řešené sídlo společnosti
- Nedostatečné kancelářské prostory
- Zdlouhavý přechod na nové webové stránky
- Vyšší cena výrobků
- Některé nevydařené projekty
- Nižší úroveň odbornosti managementu z pohledu vedení firmy

1.5.2 Externí analýza

Je to analýza příležitostí a hrozeb na trhu. Jedná se tedy o rozbor vnějšího okolí podniku.

Příležitosti (oportunity)

- Více se zaměřit a proniknout ve větší míře na trh východní Evropy
- Návrh nových technologií
- Možné rozšíření výroby a nabídky služeb
- Získání nových zákazníků
- Využití moderních technologií
- Sledování konkurence a využití jejich chyb
- Snížení ceny → vyšší tržní podíl

Hrozby (thread)

- Posilování české měny
- Ztráta dotací z EU pro projekty na čištění odpadních vod ve státní správě
- Změna politiky v oblasti ekologie
- Vznik nové konkurence
- Zaostání ve vývoji výrobků za konkurencí
- Růst ceny materiálů (plastů)
- Ztráta podílu na trh

1.5.3 Vyhodnocení SWOT analýzy

SWOT analýza		Analýza vnitřního prostředí	
		Silné stránky	Slabé stránky
Analýza vnějšího prostředí	Příležitosti	<u>Využití silné stránky na získání výhody</u> -zastoupením na Blízkém Východě proniknout na nové trhy -širokou nabídkou výrobků získat nové zákazníky -spoluprací s projektanty vyvíjet nové technologie	<u>Překonání slabin využitím příležitostí</u> -zavedením nových technologií ztížit podmínky konkurenci -expandovat na trhy Východní Evropy a Blízkého Východu a tím pokrýt nepříliš obsazený trh
	Hrozby	<u>Využití silné stránky proti hrozbě</u> -spoluprací s projektanty nezaostávat za novými trendy a technologiemi -vysokou kvalitou výrobků eliminovat ztrátu podílu na trhu -jedinečností výrobků zabránit poklesu zájmu o výrobky	<u>Minimalizace nákladů a čelit hrozbám</u> -výstavba nového sídla společnosti -nedopustit vzniku nové konkurence -zaměřit se na projektové řízení -předejít poklesu zájmu o výrobky

Tabulka 1: SWOT analýza a její výsledky

2 Teoretická východiska práce, nové poznatky z literatury

Za základní cíl podnikání každé firmy je obecně považováno zvýšení tržní hodnoty v delším časovém období. Veškeré aktivity firmy jsou zachyceny pomocí účetních výkazů, které spolu s dalšími informačními zdroji slouží finanční analýze k posuzování zdraví firmy. Také pomáhá k přípravě pro nutná řídicí rozhodnutí. Účetnictví jako takové tedy umožňuje poskytovat prvotní informace a hlavní ekonomická data, ale není schopno diagnostikovat finanční stav firmy. Nástrojem diagnózy ekonomických systémů je finanční analýza, která umožňuje nejen odhalovat působení ekonomických i neekonomických faktorů, ale i odhadovat jejich budoucí vývoj. (8)

2.1 Pojem finanční analýza

Finanční analýza patří k základním činnostem každé firmy, které záleží na jejím ekonomickém zdraví. Tvoří každodenní součást práce jejích uživatelů, protože závěry a poznatky finanční analýzy slouží nejen pro strategické a taktické rozhodování o investicích a financování, ale je také využívána pro informování vlastníků, věřitelů a dalších uživatelů a zájemců. V poslední době existuje tlak na průhlednost a srovnatelnost výsledků těchto analýz ze strany investorů a věřitelů podniků.

V podstatě lze finanční analýzu chápat jakou soubor činností, jejichž cílem je určit a vyhodnotit finanční zdraví podniku. Finanční analýzu zpracovává ekonomický úsek v podniku. Jedná-li se o menší podnik, je nutná spolupráce více oddělení, např. finančního účetnictví, nákladového účetnictví, interního auditu, controllingu a financí.

Před tím, než jsou uskutečněna jakákoliv investiční a finanční rozhodnutí v podniku, musí být známo finanční zdraví podniku. (3)

2.2 Zdroje vstupních informací pro finanční analýzu

Valnou část údajů kvantitativní povahy pro potřeby finanční analýzy poskytuje finanční účetnictví. Zásady vedení účetnictví a struktura účetních výkazů proto musí tvořit co nejrealističtější pohled na obraz finančního zdraví podniku.

Základní zdroj informací tvoří účetní výkazy, tj. rozvaha, výkaz zisků a ztrát a případně výkaz o peněžních tocích.

2.2.1 Rozvaha

Firma vlastní určitý majetek a má určité prostředky, kterými tento majetek financuje.

Rozvaha	
Aktiva (majetek)	Pasiva (kapitál)
Dlouhodobý majetek	Vlastní kapitál
	Cizí zdroje
Oběžná aktiva	Krátkodobé závazky z obchodního styku

Obrázek 1: Struktura rozvahy

Majetek (aktiva) má jistou strukturu. Část má podobu dlouhodobého majetku – stálých aktiv, jejichž využitelnost je delší než jeden rok. Tzn. dlouhodobě váže kapitál.

Stála aktiva představují:

- dlouhodobý nehmotný majetek (software, výsledky výzkumu, goodwill, atd.)
- dlouhodobý hmotný majetek (pozemky, budovy, stroje, zařízení, atd.)
- dlouhodobý finanční majetek (investiční cenné papíry, atd.)

Část majetku má podobu oběžných aktiv. Jedná se o majetek s životností do jednoho roku. Tento majetek se neodepisuje a představuje krátkodobě vázaný kapitál.

Oběžná aktiva představují:

- zásoby (zásoby materiálu, zboží, nedokončené výroby, polotovary, výrobků, atd.)
- pohledávky (dlouhodobé a krátkodobé)
- finanční majetek (peněžní hotovost, vklady v bankách, ceniny, šeky, atd.)

Aktiva se nacházejí na levé straně rozvahy, a ta představuje následující definiční rovnici:

$$\text{Aktiva} = \text{Stálá aktiva} + \text{Oběžná aktiva} + \text{Ostatní aktiva} \quad (6)$$

Základní dělení aktiv na dlouhodobé a krátkodobé umožňuje při analýze stanovit průměrný stupeň likvidnosti, což znamená schopnost přeměnit majetek podniku v hotovost. Majetek je pořízen z určitých **zdrojů (pasiva)**. Pasiva se dělí na dvě základní skupiny, a to vlastní a cizí zdroje.

Vlastní zdroje financování:

- základní kapitál
- kapitálové fondy
- fondy ze zisku
- výsledek hospodaření minulých let
- výsledek hospodaření účetního období

Cizí zdroje financování:

- rezervy
- závazky (dlouhodobé a krátkodobé)
- bankovní úvěry a výpomoci

Cizí zdroje lze obecně charakterizovat jako závazky. A to závazky vůči odběratelům, zaměstnancům, institucím zdravotního a sociálního pojištění, finančním úřadům, společníkům a věřitelům. Přehled o krytí aktiv je uveden v rozvaze na pravé straně. Pasiva lze mimo jiné členit i na dlouhodobá a krátkodobá. Mezi dlouhodobé lze řadit vlastní kapitál a část cizích zdrojů.

Pasiva lze definovat v rozvaze rovnicí:

$$\text{Pasiva} = \text{Vlastní zdroje} + \text{Cizí zdroje} + \text{Ostatní pasiva} \quad (6)$$

2.2.2 Výkaz zisku a ztrát

Obecně se jedná o přehled nákladů a výnosů při fungování podniku. Spotřebované výrobní faktory lze označit jako náklady na transformaci. Výsledkem transformace jsou výrobky nebo služby, které mají určitou hodnotu pro zákazníky. Realizace toho postupu je zdrojem výnosů firmy. Dokument zachycující reprodukce uvnitř firmy se nazývá výkaz zisku a ztrát (výsledovka). Poskytuje informace o tom, jak vzniká výsledek hospodaření daného podniku za určité účetní období, který lze charakterizovat rovnicí:

Výsledek hospodaření za účetní období = Výnosy – Náklady

Výkaz zisku a ztrát	
Náklady	Výnosy
Zisk	

Obrázek 2: Struktura výkazu zisku a ztrát

2.2.3 Přehled o peněžních tocích

Pro přežití firmy je důležitá schopnost hradit své závazky, tzn. být solventní. Z důvodu posouzení zdrojů příjmů a výdajů obsahuje účetnictví kromě rozvahy a výkazu zisku a ztrát také přílohu, která blíže vysvětluje dané údaje a obsahuje přehled o peněžních tocích (výkaz cash flow). Celkový peněžní tok je výsledkem všech kladných a záporných peněžních toků za dané účetní období. Je roven rozdílu počátečního a koncového stavu peněžních prostředků z rozvahy, přičemž výkaz cash flow objasňuje vznik tohoto rozdílu. Sleduje toky z provozní, investiční a finanční činnosti firmy.

Výkaz cash flow lze vyjádřit rovnicí:

Konečný stav peněz = Počáteční stav peněz + Příjmy + Výdaje (6)

Cash flow - přehled o peněžních tocích	
Počáteční stav peněžních prostředků	Výdaje
Příjmy	Konečný stav peněžních prostředků

Obrázek 3: Struktura cash flow

Dělení cizích pasiv na dlouhodobá a krátkodobá umožňuje stanovit potřebu hotovosti ke splácení závazků podniku v různých časových horizontech. Mimo údajů získaných z finančního účetnictví jsou využívány i údaje z finančního trhu, např. tržní cena akcie, pokud se jedná o veřejnou akciovou společnost. Mimo jiné jsou využívány i údaje, jako jsou například počet zaměstnanců podniku při zjišťování produktivity práce. Kromě kvantitativních údajů je nutné znát i kvalitativní údaje. Tím mám na mysli např. předmět činnosti podniku, postavení na trhu, úroveň vzájemných vztahů s věřiteli, dodavateli, atp. Mimo údajů o podniku je nutné znát i informace z okolí podniku pro srovnání. (11)

2.3 Uživatelé finanční analýzy

Veškeré údaje týkající se finančního stavu podniku jsou předmětem zájmu manažerů na straně jedné, a na straně druhé i mnoha dalších subjektů přicházejících do kontaktu s daným podnikem. Uživatelé finančních analýz lze dělit na dvě základní skupiny, na externí a interní.

Mezi externí uživatele lze zařadit:

- Banky a jiné věřitele
- Investory
- Stát a jeho orgány
- Obchodní partnery (zákazníci a dodavatelé)
- Manažery konkurenčních podniků, konkurence apod.

Za interní uživatele lze považovat:

- Manažery vlastního podniku
- Odboráře
- Zaměstnance

2.3.1 Banky a jiní věřitelé

Věřitelé využívají finanční analýzy zejména proto, aby zjistili ekonomický stav podniku, kterému poskytly nebo teprve poskytnou úvěr. Pro banky, které již poskytly úvěr, je dle smluv potřeba poskytovat pravidelné informace o ekonomickém zdraví podniku

2.3.2 Investoři

Investoři jsou pro podnik především zdrojem kapitálu, sledující informace o finanční výkonnosti podniku. Jako hlavní dva důvody této aktivity lze označit získání dostatečného množství informací pro rozhodování při případných investicích v daném podniku a dále pro získání informací, jak daný podnik hospodaří s již poskytnutými investicemi. Management podniku má zpravidla volnou ruku ve vedení podniku. Avšak se ukazuje, že dochází k rozporům mezi zájmy akcionářů a manažerů.

2.3.3 Stát a jeho orgány

Hlavním důvodem, proč stát a jeho orgány vyžadují ekonomické informace z podniku, je pro potřebu vybírání daní. Dalším důvodem jsou především statistická šetření, kontrola podniků se státní majetkovou účastí, rozdělování finančních výpomocí a v neposlední řadě zjistit situaci v podniku, kterému byla svěřena státní zakázka.

2.3.4 Obchodní partneři

Hlavním důvodem pozornosti obchodních partnerů, dodavatelů, je především získat informace o schopnosti podniku hradit splatné závazky. Zvláště pak sledují solventnost, likviditu a zadluženost. Tyto ukazatele jsou významné především pro krátkodobé hledisko zájmu obchodních partnerů, ale i pro dlouhodobé, tj. předpoklad dlouhodobé stability dodavatelských vztahů. Odběratele proto mívají zájem na dobré ekonomické situaci jejich dodavatelů. Proto lze obecně říci, že hlavním cílem je zajištění výroby bez větších výpadků.

2.3.5 Manažeři

Výstupy finanční analýzy jsou využívány manažery především pro operativní a strategické finanční řízení podniku. Mají nejlepší předpoklady pro zpracování finanční analýzy, protože mají nejlepší přístup k informacím uvnitř podniku a znají důvěrně celý podnik.⁽³⁾

2.4 Metody finanční analýzy

Obecně existují dva přístupy k hodnocení ekonomického zdraví a hospodářských jevů v podniku – fundamentální a technická analýza. Metody používané finanční analýzou lze rozdělit na dva druhy. Jeden druh je metoda, která využívá elementární matematiku. Druhý je metoda založená na složitějších matematických postupech a myšlenkách.(8)

2.4.1 Fundamentální analýza

Tato analýza spočívá na obsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi mimoekonomickými a ekonomickými jevy. Dále je založena na zkušenostech odborníků, na jejich subjektivních odhadech a znalostech trendů. Zdrojem dat jsou velká množství kvalitativních údajů. Při využití kvantitativních informací jsou pravidla odvozována bez použití početních postupů.

2.4.2 Technická analýza

Tato metoda analýzy hojně využívá statistické a matematické operace ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat. Tato data jsou následně kvalitativně, čili ekonomicky posouzena. Postup technické finanční analýzy lze shrnout do několika následujících kroků:

- a) Výpočet ukazatelů zkoumané firmy. Tato etapa zahrnuje výběr srovnatelných podniků, přípravu dat a ukazatelů, jejich výpočet a ověření předpokladů o ukazatelích.
- b) Srovnání hodnot s odvětvovými průměry.
- c) Analýza časových trendů.
- d) Analýza vztahů mezi ukazateli pomocí pyramidové soustavy.
- e) Návrh na opatření ve finančním plánování a řízení v podniku. (8)

Kromě fundamentální a technické analýzy je možno použít několik dalších metod. Mimo jiné například analýzu kauzální, kdy hodnotí vztahy jevů a vazby mezi nimi. Dále je možno využít metodu komparační, která zpravidla doplňuje technickou finanční analýzu. Komparace je založena na porovnání skutečných vypočtených dat s hodnotami tzv. standardními. Tato metoda může být využita pro komparaci různých firem. Variantu této analýzy je tzv. benchmarking, kdy se firma porovnává s nejlepším subjektem ve svém oboru. (4)

2.4.3 Základní metody technické finanční analýzy

Při tvorbě finanční analýzy jsou zpravidla využity dvě rozborové techniky. Jsou to tzv. procentní rozbor a poměrová analýza. Výsledkem obou technik jsou absolutní ukazatele. A to jak stavové, tak tokové veličiny, které tvoří obsah účetních výkazů. Procentní rozbor spočívá v analýze absolutních vstupních dat. Dále spočívá v rozboru vertikálním, kdy se jedná o procentní rozbor, a v rozboru horizontálním, zde se jedná o výpočet rozdílů a indexů. Na rozbor absolutních veličin navazuje v dalším kroku tvorba soustav ukazatelů a jejich analýza. Dva základní přístupy k tvorbě soustav ukazatelů jsou soustavy paralelní a pyramidové. (3)

Mezi metody základní technické analýzy patří:

- a) analýza absolutních ukazatelů (stavových a tokových)
 - horizontální analýza
 - vertikální analýza
- b) analýza rozdílových ukazatelů (finančních prostředků)
 - čistý pracovní kapitál
 - čisté pohotové prostředky
 - čistý peněžně-pohledávkový fond
- c) analýza poměrových ukazatelů
 - rentability
 - aktivity
 - zadluženosti a finanční struktury
 - likvidity
 - kapitálového trhu
 - provozní činnosti
- d) analýza soustav ukazatelů
 - bonitní model
 - bankrotní model

2.4.4 Vyšší metody finanční analýzy

Nevýhodou těchto metod je nutnost srovnání s dalšími metodami. K využití těchto metod je nutná znalost vyšších matematických a statistických vědomostí.

K vyšším metodám je možné zařadit:

- a) matematicko – statistické metody
bodové odhady, statistické testy, empirické distribuční funkce, korelační koeficienty, regresní modelování, analýzu rozptylu,
- b) nestatistické metody
fuzzy množiny, expertní systémy

2.5 Analýza absolutních ukazatelů

Základním zdrojem jsou data obsažená v účetních výkazech. Analyzovaná data se porovnávají za daný účetní rok s rokem předcházejícím. U daných údajů se sledují jak absolutní změny, tak i změny procentní. Důležité je, že se jedná o data v absolutním vyjádření, tj. měří rozměr určitých jevů, např. majetku, kapitálu nebo peněžního toku. Mezi absolutní ukazatele řadíme veličiny stavové, které tvoří obsah účetního výkazu a rozvahu, kde je k určitému datu uvedena hodnota majetku a kapitálu. Dále veličiny tokové, například jakých tržeb bylo ve firmě dosaženo za uplynulé období. Analýza absolutních ukazatelů zahrnuje horizontální analýzu (analýzu trendů) a vertikální analýzu (procentní rozbor). (3,6)

2.5.1 Horizontální analýza (analýza trendů)

Při horizontální analýze absolutních ukazatelů se zjišťuje, jak se položka v účetním výkazu změnila oproti předchozímu roku. Údaje se zjišťují, jak v absolutní výši, tak i v relativní, tedy v procentech.

Horizontální analýza tedy hledá odpověď na dvě základní otázky:

- O kolik jednotek se změnila hodnota položky účetního výkazu v čase?
- O kolik % se změnila položka v čase?

Rozbor může být zpracováván buď meziročně nebo za několik účetních období. (3,6)

Absolutní hodnota změny = $hodnota_i - hodnota_{i-1}$

Relativní hodnota změny = $(\text{absolutní hodnota změny} / \text{hodnota}_{i-1}) * 100$

Index i je hodnota aktuálního roku a $i-1$ roku předchozího.

2.5.2 Vertikální analýza (procentní rozbor)

Tato analýza umožňuje srovnat účetní výkazy daného roku s výkazy z let minulých. Dále lze porovnat několik různých firem různých velikostí. Vertikální analýza si dále klade za cíl zjistit strukturu majetku a kapitálu. Ze struktury aktiv a pasiv je možné zjistit, jakou měrou se podílejí složky aktiv na celkové hodnotě aktiv a jaké zdroje financování převládají v dané firmě na pořízení majetku. Výhodou vertikální analýzy je, že je nezávislá na inflaci a umožňuje srovnávat data různých let. (3,8)

Hodnotu ukazatele lze zjistit z rovnice:

$$\text{Podíl na celku} = (\text{hodnota poměřovaného ukazatele} / \text{poměřovaná základna}) * 100$$

Výsledky vertikální analýzy je dobré vždy porovnat s tzv. bilančními pravidly. Kdy jednotlivá pravidla jsou:

- Zlaté pravidlo vyrovnaní rizika – vlastní zdroje by neměly být nižší než zdroje cizí.
- Zlaté bilanční pravidlo financování – časové sladění trvání majetkových účastí s časovým horizontem finančních zdrojů (dlouhodobý majetek by měl být financován z dlouhodobých zdrojů).
- Zlaté pravidlo pari – sleduje vztah dlouhodobého majetku a vlastního kapitálu, dlouhodobý majetek má být financován převážně z vlastních zdrojů.
- Zlaté poměrové pravidlo – tempo růstu investic by nemělo být ani v krátkém časovém horizontu vyšší než tempo růstu tržeb.

(6)

2.6 Analýza rozdílových ukazatelů

„K analýze a řízení finanční situace firmy slouží rozdílové ukazatele, označované jako fondy finančních prostředků. Fond je chápán jako agregace určitých stavových ukazatelů vyjadřujících aktiva nebo pasiva, resp. jako rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv (tzv. čistý fond).“ (8)

2.6.1 Čistý pracovní kapitál (net working capital)

Tento ukazatel se počítá jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy (OA) a celkovými krátkodobými dluhy (CKkr). Ty mohou být vymezeny od splatnosti jednoho roku až po splatnost tří měsíců. Tato skutečnost umožňuje oddělit v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na brzkou úhradu krátkodobých závazků, od té části, která je svým způsobem „volná“ a kterou lze chápat jako určitý finanční fond. Jedná se tedy o volný kapitál, který lze využít k zajištění hospodářské činnosti. Na čistý pracovní kapitál lze nahlížet ze dvou úhlů pohledu. A to z pohledu manažera nebo investora.

Čistý pracovní kapitál (ČPK) představuje finanční jistinu, která firmě poskytne jistotu, že může pokračovat ve své činnosti, když ji v průběhu potká neočekávaná nepříznivá událost.

ČPK lze tedy zjistit ze vztahu $\check{CPK} = OA - CKkr$

Změnu ČPK za určité období lze vypočítat ze vztahu:

$$\Delta \check{CPK} = \check{CPK}_{(K)} - \check{CPK}_{(P)}$$

Kde index (P) znamená stav na počátku sledovaného období, index (K) stav na konci sledovaného období.

Pro zjištění, proč se hodnota ČPK v průběhu účetního období změnila je nutné sledovat jakýkoliv růst položek krátkodobých aktiv v rozvaze a jakékoliv snížení položek krátkodobých závazků firmy. (8)

2.7 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů navazuje na analýzu ukazatelů absolutních. Poměrové ukazatele pokrývají veškeré složky výkonnosti podniku. Nejčastěji se data získávají z výkazu rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Poměrové ukazatele jsou v dnešní době nejoblíbenější a nejrozšířenější metodou finanční analýzy. Často dochází k omylu, kdy jsou výsledky analýzy poměrových ukazatelů srovnány se standardními hodnotami. Při analýze výsledků je však potřeba brát v potaz i jiné aspekty ovlivňující chod podniku. Poměrové ukazatele lze sestavovat jako podílové, kdy se dávají do poměru část celku a celek, nebo jako vztahové, kdy se dávají do poměru samostatné veličiny. Poměrové ukazatele umožňují provádět analýzu časového vývoje stavu daného podniku. Dále jsou využívány pro srovnání různých navzájem podobných podniků a v neposlední řadě jsou využívány jako vstupní údaje do složitějších matematických metod. (8,12).

Do poměrových ukazatelů se řadí ukazatele:

- Rentability
- Aktivita
- Zadluženosti
- Likvidity
- Tržní hodnoty
- Provozní (výrobní)
- Ukazatele na bázi finančních fondů a cash flow

2.7.1 Ukazatele rentability

Míra zisku nebo jinak řečeno rentabilita vloženého kapitálu je obecně definována jako poměr čistého zisku a vloženého kapitálu. Jsou užívány pro posouzení intenzity využití reprodukce a zhodnocení podniku. Při konstrukci ukazatelů rentability se vychází z výkazů rozvahy a zisku a ztrát. Zobrazují pozitivní, ale i negativní vliv řízení aktiv, financování firmy a likvidity na rentabilitu. Všechny ukazatele rentability lze podobně interpretovat, protože udávají, kolik Kč zisku připadá na 1 Kč jmenovatele.

V práci se budu zabývat těmito ukazateli rentability:

- ROI – *rentabilita vloženého kapitálu*
- ROA – *rentabilita aktiv*
- ROE – *rentabilita vlastního kapitálu*
- ROS – *rentabilita tržeb*

➤ **Rentabilita vloženého kapitálu – ROI**

Tento ukazatel je založen na teorii, ve které podniky dodatečně získávají zdroje pro financování potřeb. Měří efekt, kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním podnik dosáhl z jedné koruny investované akcionáři. Hodnota ukazatele má dosahovat hodnot 0,12 – 0,15. Pokud hodnota je vyšší než 0,15, je podnik z hlediska investovaného kapitálu na dobré úrovni. Do čitatele ve zlomku se dá zařadit více údajů jako např. EBIT, EBT, zisk pře zdaněním + nákladové úroky, atd. V práci budu využívat hodnoty zisk před zdaněním + nákladové úroky.

$$ROI = (\text{zisk před zdaněním} + \text{nákladové úroky}) / \text{celkový kapitál}$$

➤ **Rentabilita celkových vložených aktiv – ROA**

ROA dává do poměru zisk s celkovými vloženými aktivy investovanými do podnikání, bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou získány. Hodnota ukazatele udává, kolik korun vynesla každá koruna investovaného kapitálu. (6,8)

Ve vzorci vyjádřeno:

$$ROA = EAT / \text{Aktiva celkem} \quad (3)$$

Pokud je do čitatele dosazen EBIT, potom ukazatel určuje hrubou produkční sílu aktiv firem před odpočtem daní a nákladových úroků. Zde se jeví výhoda při srovnání firem s odlišnými daňovými podmínkami. Veškeré hodnoty vyšší než 10% jsou považovány za dobré. (8)

➤ **Rentabilita vlastního kapitálu – ROE**

ROE vyjadřuje míru ziskovosti z vlastního kapitálu, jímž vlastníci zjišťují, jestli jejich vložený kapitál přináší dostatečný výnos. Měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu investory. Vlastní kapitál zahrnuje, jak základní kapitál, tak i např. emisní ážio, zákonné a další fondy, zisk z běžného období. (3,8)

$$ROE = EAT / \text{Vlastní kapitál}$$

Hodnota ROE musí být vyšší než hodnota ROA. Její výše rozhoduje o budoucím chování investorů.

➤ **Rentabilita tržeb – ROS**

Tento ukazatel dává do poměru zisk k tržbám. Tržby ve jmenovateli představují tržní ohodnocení výkonů firmy za určité časové období. Ukazatel ziskové marže se značně liší u jednotlivých odvětví v závislosti na charakteru výrobků. Hodnota je ovlivňována mnoha faktory jako např. marketingová strategie, cenová politika, reklama, módní vlivy aj. (3,8)

$$ROS = EAT / \text{Tržby}$$

Jako doplněk k rentabilitě tržeb je možné označit ukazatel nákladovosti (nákladovost tržeb). Ukazatel je možno určit ze vztahu podílu nákladů a tržeb. Lze vypočítat jako $1 - ROS$.

2.7.2 Ukazatele aktivity – řízení aktiv

Tyto ukazatele měří, jak firma efektivně hospodaří se svými aktivy. Dávají do poměru informace kombinované z rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Pokud jich má firma více než je potřeba, vznikají zbytečné náklady a tím se i snižuje zisk. Pokud jich má málo, musí se firma rozhodovat mezi podnikatelskými příležitostmi z důvodu nedostatečných kapacit. (8).

Ukazatele lze vyjádřit ve dvou formách. A to buď jako ukazatele počtu obrátek nebo doby obratu. Informace o počtu obrátek ukazuje, kolikrát se daný majetek za dané časové období ve firmě otočí. Doba obratu informuje o tom, jak dlouho je daný majetek ve firmě vázán. (6)

➤ **Obrat celkových aktiv**

Je to komplexní ukazatel, který měří efektivnost využívání celkových aktiv. Poskytuje informace, kolikrát za dané období se aktiva obrátí. Obecně doporučené hodnoty jsou v rozmezí 1,6 – 3. Zde podnik vlastní optimální množství aktiv. (3,8) Ukazatel lze vypočítat ze vztahu:

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \text{Tržby} / \text{Aktiva celkem}$$

➤ **Obrat dlouhodobého majetku**

Měří efektivnost využití budov, strojů, zařízení a jiného dlouhodobého majetku. Udává, kolikrát se dlouhodobý majetek obrátí v tržby za rok. Má význam při rozhodování o pořízení produkčního investičního majetku. Pokud je hodnota ukazatele nižší, než je v oboru obvyklé, je nutné více optimalizovat výrobu. (8)

$$\text{Obrat dlouhodobého majetku} = \text{Tržby} / \text{Stálá aktiva}$$

➤ **Obrat zásob**

Je často označován jako ukazatel intenzity využití zásob. Udává, kolikrát je položka ze zásob využita a opět naskladněna. Nevýhoda ukazatele je v tom, že poměruje tržby v tržní hodnotě a zásoby v pořizovacích cenách. Hodnoty je opět nutné porovnat s oborovým průměrem. Pokud je hodnota nižší, je dobré snížit zásoby a lépe je využívat. (8)

$$\text{Obrat zásob} = \text{Tržby} / \text{Zásoby}$$

➤ **Doba obratu zásob**

Udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podniku do doby, než budou spotřebovány. Pokud se jedná o zásoby hotových výrobků, i zde ukazuje jejich likvidnost, protože udává počet dnů, než se zásoba promění v pohledávku. (3,8)

$$\text{Doba obratu zásob} = \text{Průměrné zásoby} / (\text{Tržby} / 360)$$

➤ **Doba splatnosti pohledávek**

Vyjadřuje dobu, která uplyne od doby, kdy je vystavena faktura do doby inkasa faktury. Ukazuje tedy dobu, za jak dlouho jsou v průměru pohledávky placeny. Firmy mají zájem o co nejmenší hodnotu tohoto ukazatele. Také je dobré porovnat hodnotu ukazatele s dobou splatnosti uváděnou na fakturách. Pokud je hodnota ukazatel vyšší, pak odběratelé neplatí v čas. (3)

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \text{Pohledávky} / (\text{Tržby} / 360)$$

➤ **Doba obratu závazků**

Ukazuje morálku firmy k jejím dodavatelům. Výsledkem je doba, kdy firma splácí své závazky po přijetí faktur. Hodnotu ukazatele je opět dobré porovnat s dobou splatnosti na přijatých fakturách. (8)

$$\text{Doba obratu závazků} = \text{Závazky} / (\text{Tržby} / 360)$$

2.7.3 Ukazatele zadluženosti

Zadluženost jako pojem takový znamená, že podnik používá k financování svých aktiv cizí zdroje. Použití cizích zdrojů ovlivňuje výnosnost kapitálu akcionářů i riziko podnikání. Pokud chce podnik v dnešní době uspět na trhu, je nutné, aby využíval i cizí zdroje financování. Je však dobré pečlivě sledovat poměr vlastních a cizích zdrojů, aby nedošlo ke komplikacím podnikání. Zadluženost jako taková není jen negativní charakteristikou firmy. Její růst může přispět k celkové rentabilitě a tím i vyšší tržní hodnotě firmy. Účetní jednotka využívá cizí kapitál tehdy, když tato varianta přinese vyšší výnos než jsou náklady na cizí kapitál (úroky) (3,8).

➤ **Celková zadluženost (ukazatel věřitelského rizika)**

Lze jej určit jako podíl cizího kapitálu a celkových aktiv. Věřitelé preferují nízké hodnoty, protože mají jistotu ve finančním polštáři. Pokud však ukazatel roste, může to přispět k vyšší tržní hodnotě, ale současně se zvyšuje riziko finanční nestability. (8) Ideální hodnoty ukazatele jsou mezi 50 -70%.

$$\text{Celková zadluženost} = \text{Cizí kapitál} / \text{Celková aktiva}$$

➤ **Ukazatel finanční nezávislosti (koeficient samofinancování)**

Vyjadřuje, jaká část podnikových aktiv je financována kapitálem akcionářů. Je to doplněk k celkové zadluženosti a dohromady dávají v součtu 100%.

$$\text{Finanční nezávislost} = \text{Vlastní kapitál} / \text{Celková aktiva}$$

➤ **Míra zadluženosti**

Udává, jaká je poměr mezi vlastním a cizím kapitálem. Celková zadluženost roste lineárně (až do 100 %), zatímco koeficient zadluženosti roste exponenciálně až k ∞ . Pokud bude výsledek nad 100%, bude se jevit bance při případném úvěru jako rizikový. (8)

$$\text{Míra zadluženosti} = \text{Cizí kapitál} / \text{Vlastní kapitál}$$

➤ **Ukazatel úrokového krytí**

Ukazuje, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Čím vyšší hodnoty ukazatele účetní jednotka dosahuje, tím je její finanční stabilita pevnější. (6)

$$\text{Úrokové krytí} = \text{EBIT} / \text{Nákladové úroky}$$

2.7.4 Ukazatele likvidity

Tyto ukazatele měří schopnost účetní jednotky uhradit své závazky v okamžiku jejich splatnosti. Likviditu jako takovou je možné definovat jako souhrn všech prostředků, které má firma k dispozici pro úhradu svých splatných závazků. Naproti tomu solventnost se definuje jako připravenost platit své dluhy, když nastala jejich splatnost. Podmínkou solventnosti je, aby měla firma část svých prostředků ve formě peněz. Ukazatele likvidity dávají do poměru to, čím je možno platit a to, co je nutné zaplatit. (8)

➤ **Běžná likvidita**

Měří, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. To znamená, kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby proměnil veškerá svá oběžná aktiva v daném okamžiku na hotovost. Hodnota ukazatele se má pohybovat v rozmezí 1,6 – 2,5. Dle konzervativní strategie má být vyšší než 2,5 a podle agresivní nižší než 1,6. (3) Vypovídací schopnost tohoto ukazatele závisí na struktuře a likvidnosti jednotlivých aktiv a typu odvětví, ve kterém firma působí.

$$\text{Běžná likvidita} = \text{Oběžná aktiva} / \text{Krátkodobé závazky}$$

➤ **Pohotová likvidita**

Tento ukazatel vylučuje nejméně likvidní část aktiv, a to zásoby. Dále je vhodné upravit čitatele o nedobytné pohledávky. Je dobré sledovat vývoj hodnot v čase. Optimální hodnoty ukazatele by neměly klesnout pod hodnotu 1. U konzervativní strategie to je 1,1 – 1,5 a u agresivní 0,4 – 0,7. Pokud je hodnota ukazatele jedna, znamená to, že firma je schopna platit závazky bez nutnosti převádět zásoby na peníze. Vysoké hodnoty váží velký objem oběžných aktiv ve formě pohotových prostředků, které přinášejí pouze minimální úrok. (3)

$$\text{Pohotová likvidita} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) / \text{Krátkodobé závazky}$$

➤ **Okamžitá likvidita**

Měří schopnost firmy platit v daném okamžiku splatné závazky. Do čitatele vzorce se dosazují peníze v hotovosti, na běžných účtech a jejich ekvivalenty (volně obchodovatelné CP, splatné dluhy, směnečné dluhy a šeky). Doporučená hodnota ukazatele je 0,2. (8)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \text{Finanční majetek} / \text{Krátkodobé závazky}$$

2.7.5 Obrat pracovního kapitálu

Protože je tento ukazatel odvozen od čistého pracovního kapitálu, vyjadřuje také likviditu. Poměřuje schopnost podniku vytvořit z vlastní hospodářské činnosti přebytky použitelné k financování.

$$\text{Obrat čistého pracovního kapitálu} = \text{Roční tržby} / \text{Průměrný čistý pracovní kapitál}$$

2.7.6 Ukazatele tržní hodnoty

Tyto ukazatele sledují především investoři, kteří vložili svůj kapitál do základního kapitálu firmy, dále potenciální investoři a všichni ti, kteří obchodují na kapitálovém trhu. Investoři mají především zájem na návratnosti svých investic prostřednictvím růstu dividend nebo růstu cen akcií. Zde se počítají především účetní hodnoty akcií, čistý zisk na akcii, dividendy na akcii, udržitelná míra růstu aj. (8).

2.7.7 Provozní (výrobní) ukazatele

Tyto ukazatelé jsou často využívány uvnitř firmy. Umožňují vedení firmy sledovat vývoj uvnitř a analyzovat vývoj základní aktivity firmy. Výrobní ukazatelé se opírají o tokové veličiny, především o náklady.

Mezi provozní ukazatele jsou, mj. tyto:

➤ Mzdová produktivita

Udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd.

$$\text{Mzdová produktivita} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Mzdy}$$

➤ Produktivita z přidané hodnoty

Tento ukazatel udává, kolik výnosů připadá na jednoho zaměstnance.

$$\text{Produktivita z přidané hodnoty} = \text{Přidaná hodnota} / \text{Počet zaměstnanců}$$

➤ Produktivita dlouhodobého hmotného majetku

Vyjadřuje množství výnosů reprodukováných jednou korunou vloženou do dlouhodobého hmotného majetku v pořizovacích cenách. Hodnota by měla být pokud možno co nejvyšší.

$$\text{Produktivita dlouhodobého majetku} = \text{Výnosy} / \text{Dlouhodobý hmotný majetek v pořizovacích cenách}$$

➤ Materiálová náročnost výnosů

Vyjadřuje zatížení výnosů spotřebovaným materiálem a energiemi.

$$\text{Materiálová náročnost výnosů} = \text{Spotřeba materiálu a energie} / \text{Výnosy}$$

➤ Vázanost zásob na výnosy

Ukazují, jak se daný druh nákladů (např. materiálové náklady, energie, odpisy, osobní náklady, aj.) podílí na celkových nákladech.

$$\text{Struktura nákladů} = \text{Odpisy} / \text{Celkové náklady}$$

2.8 Ukazatele na bázi finančních fondů a cash flow

Tyto ukazatele jsou často užívány pro hlubší zkoumání finanční situace firem. Jsou užívány pro doplnění ukazatelů, z kterých jsou odvozeny.

Jsou to například:

Rentabilita obratu z hlediska ČPK = ČPK / Tržby

Podíl ČPK z majetku = ČPK / Průměrná aktiva

Rentabilita ČPK = zisk / ČPK

Doba obratu ČPK = ČPK / denní tržby

Dále se využívá ukazatelů na bázi cash flow, jako jsou např. rentabilita tržeb, rentabilita obratu a celkového kapitálu.

2.9 Analýza soustav ukazatelů

Výhodou analýzy soustav ukazatelů je, že poskytují jednotící kritérium, které svazuje hodnoty ukazatelů v jednotlivých skupinách tak, aby se účetní jednotka mohla hodnotit jako celek a ne jen její jednotlivé oblasti odděleně, jak to aplikují poměrové ukazatele. Rostoucí počet ukazatelů v souboru umožňuje detailnější zobrazení ekonomické situace firmy. (6,8)

V praxi se soustavy rozdělují do dvou základních modelů, a to:

- 1) **Soustavy hierarchicky uspořádané ukazatele** – jejich typickým příkladem jsou pyramidové soustavy. Ty poskytují informace o logických a ekonomických vazbách mezi ukazateli a jejich rozkladem. V podstatě se zakládají na rozkladu vrcholového ukazatele na jednotlivé dílčí ukazatele. Vrcholový ukazatel by měl vyjadřovat základní cíl podniku.
- 2) **Účelově vybraní ukazatele** – cílem při vytváření těchto soustav je výběr takových ukazatelů, které dokáží kvalitně analyzovat ekonomickou situaci firmy. Další funkcí je účinně předpovědět jejich další vývoj. Tyto soustavy se dělí na dva základní modely:
 - a) **Bonitní (diagnostické) modely** – při využití jednoho syntetického ukazatele, který nahrazuje analytické ukazatele vyjadřující ekonomickou situaci a pozici firmy na trhu mezipodnikovým srovnáním.

- b) Bankrotní (predikční) modely** – umožňují účetní jednotku upozornit na blížící se krizi, protože pomocí hodnoty vybraných ukazatelů a jejich vývoje dokáží indikovat případné ohrožení ekonomiky podniku. (8)

2.9.1 Altmanova analýza (Z-skóre)

Tato analýza představuje jednu z možností, jak určit ekonomický stav podniku pomocí jednoho čísla. Altmanův ukazatel v sobě zahrnuje podstatné složky ekonomického zdraví, rentabilitu, likviditu, zadluženost a strukturu kapitálu. Dále je jednotlivým ukazatelům přiřazena váha, která ukazuje jejich váhu v celém souboru. (3) Z-skóre se určuje ze vztahu:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,420 X_4 + 0,998 X_5$$

Kde jednotlivé proměnné vyjadřují:

X_1 ... ČPK / Aktiva celkem

X_2 ... Nerozdělený hospodářský výsledek / Aktiva celkem

X_3 ... EBIT / Aktiva celkem

X_4 ... Vlastní kapitál / Cizí zdroje

X_5 ... Tržby / Aktiva celkem

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé cizí zdroje}$$

Tento vzorec je využitelný při analýze podniku, který nemá veřejně obchodovatelné akce na burze. V opačném případě je vzorec v některých vahách proměnných odlišný. Hodnota ukazatele, kdy je finanční situace uspokojivá je, když hodnota není větší než 2,99. Při hodnotách od 1,81 do 2,99 se jedná o tzv. šedou zónu. Je-li hodnota nižší než 1,81, ukazuje to na velké finanční problémy účetní jednotky. Možný vývoj do budoucna je proto i bankrot.

2.9.2 Index IN

V roce 1995 se manželé Neumaierovi rozhodli zkonstruovat tzv. index důvěryhodnosti. Do tohoto ukazatele se snažili zakomponovat nejčastěji využívané ukazatele. Tento index byl nazván IN 95. V roce 1999 došlo k úpravě ukazatele, aby zachycoval pohled důležitý pro vlastníka firmy. K poslední aktuální obměně soustavy došlo v roce 2005, kdy byl index nazván IN05. Indexy IN jsou vlastně úpravou Altmanovi

analýzy pro české prostředí.

Index IN01 je určen vztahem:

$$IN01 = 0,13 X_1 + 0,04 X_2 + 3,92 X_3 + 0,21 X_4 + 0,09 X_5$$

Kde jednotlivé proměnné vyjadřují:

X_1 ... Aktiva celkem / Cizí zdroje

X_2 ... EBIT / Nákladové úroky

X_3 ... EBIT / Aktiva celkem

X_4 ... Výnosy / Aktiva celkem

X_5 ... Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci)

Pokud je hodnota indexu IN01 při hodnocení větší než 1,77 znamená to, že podnik vytváří hodnotu pro své vlastníky. V rozmezí 0,75 a 1,77 je podnik v tzv. šedé zóně, kdy podnik přestává tvořit hodnotu, ale stále nesměruje k bankrotu. Při hodnotách nižších než 0,75 směřuje podnik k bankrotu.

V roce 2005 byl index IN01 aktualizován, kdy došlo ke změně u proměnné X_3 na hodnotu 3,97. Dále byly posunuty optimální hranice na hodnoty v rozmezí od 0,90 do 1,6. Tento index se označuje IN05.

2.10 INFA – Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů

Tento model vznikl spoluprací Ministerstva průmyslu a obchodu a VŠE v Praze – manžely Neumaierovými. Byl sestrojen za účelem ověření finančního zdraví podniku a porovnání jeho výsledku s nejlepšími firmami v odvětví nebo průměrem v odvětví. Může odhalit přednosti firmy a naopak ukázat na nejzávažnější problémy. Systém čerpá data z analýz ČSÚ. Celý systém byl spuštěn v roce 2002 a lze ho najít na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu. (22)

3 Analýza problému a stavu současné situace

V této části diplomové práci se budu zabývat finanční analýzou společnosti STŘECHA, spol. s r.o., při které budu čerpat z východisek v teoretické části. Data jsem čerpal z rozvahy, výkazu zisku a ztráty a přehledu o peněžních tocích (cash flow) poskytnuté firmou za roky 2004, 2005, 2006 a 2007. Tyto zdroje jsou uvedeny v práci v části příloh. Jako doplňující zdroje byly využity výroční zprávy. Pro srovnání byly využity dokumenty s oborovými průměry OKEČ 25.

V první části analýzy se budu zabývat analýzou absolutních ukazatelů. A to jak horizontální, tak i vertikální analýzou. Dále se zmíním o analýze rozdílových ukazatelů, přesněji o ČPK. Následovat bude analýza poměrových ukazatelů za sledované období. Poté budu analyzovat soustavy ukazatelů. V analytické části bude využita i metodika Ministerstva průmyslu a obchodu INFA. V závěrečné části bude uveden souhrn a interpretace výsledků finanční analýzy společnosti.

3.1 Analýza absolutních ukazatelů

V této části diplomové práce se budu zabývat analýzou dat z rozvahy, výkazu zisku a ztráty.

3.1.1 Horizontální analýza (analýza trendů)

Horizontální analýza spočívá ve srovnání dat za jednotlivé roky a srovnání mezi nimi, jak moc se změnila jejich hodnoty.

➤ Horizontální analýza aktiv

Z provedené horizontální analýzy **aktiv** (příloha č.7) lze vypočítat, že celkový objem aktiv od roku 2004, kdy jejich hodnota dosahovala výše 40 693 tis. Kč neustále stoupal do hodnoty 102 762 tis. Kč v roce 2007, což znamená nárůst o 153%. Z tohoto údaje lze vyčíst, že společnost se neustále rozšiřuje a investuje do svého majetku. Z grafu horizontální vývoj aktiv a jeho struktury (příloha č.12) lze vyčíst, že na růstu aktiv se podílely všechny složky, nejvíce pak oběžná aktiva.

V **dlouhodobém majetku** byl zaznamenán nárůst u staveb. Ve sledovaném období byl u dlouhodobého hmotného majetku zaznamenán nárůst o 221%, u staveb se zvýšil na hodnotu 8 171 tis. Kč. Dalším významným pohybem hodnot bych označil nárůst dlouhodobého finančního majetku, kde podíly v ovládaných a řízených osobách v roce 2007 zaznamenaly nárůst o 3 695 tis. Kč.

V **oběžných aktivech** pak nejvíce rostly krátkodobé pohledávky, konkrétně pohledávky z obchodních vztahů, kdy byl za sledované období zaznamenán nárůst o 159%. Tento stav není pro firmu příliš optimistický, jelikož je majetek firmy „uchován“ u dlužníků společnosti. Tento majetek by v případě vlastnictví společnosti STŘECHA, spol. s r.o. mohl být využit účelněji, například na dlouhodobou investici. Nárůst objemu zásob není zaznamenán. Optimální výši zásob však ukáží další ukazatele. U krátkodobého finančního majetku byl zaznamenán nárůst, kdy vzrostlo množství finančních prostředků především na bankovních účtech v období 2004-2007 o 5 059 tis. Kč. Zda je to pro firmu optimální výše ukáží následující analýzy. U položky časového rozlišení je také zaznamenán nárůst, a to u položky náklady následujících období. Tyto náklady znamenají náklady mj. na výzkum a vývoj.

➤ **Horizontální analýza pasiv**

U horizontální analýzy **pasiv** lze taktéž vyzorovat nárůst. Na růstu pasiv se podílela především kladná změna **vlastního kapitálu**, kdy za období 2004-2007 hodnota vzrostla 7krát, což je poměrně velké číslo. Tento stav zapříčinily především dobré výsledky hospodaření minulých let, kdy byl zaznamenán nárůst za sledované období o 21 916 tis. Kč. Hromadění tak velkého množství prostředků není příliš dobré. Tento kapitál je možno využít lépe, např. investicí na rozvoj společnosti. O optimální výši rozhoduje vedení společnosti, kdy plánuje větší investiční výstavbu nebo jiné větší investice v budoucnu. U vlastního kapitálu byl dále zaznamenán pokles kapitálových fondů, což zapříčinily především oceňovací rozdíly, kde byl za sledované období pokles o 1 065 tis. Kč.

U **cizích zdrojů** není nárůst tak velký. Na růstu se podílel především vzestup objemu krátkodobých závazků za poslední čtyři roky o 22 445 tis. Kč. Tuto situaci zapříčinil nárůst závazků z obchodních vztahů, který byl 128%. Naopak závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení za období 2004-2007 poklesly

o 20%. Došlo také k nárůstu závazků k zaměstnancům a u daňových závazků a dotací, který byl především v roce 2007 o 1 027 tis. Kč tj. o 55%.

Časové rozlišení pokleslo ve sledovaném období o 96% na hodnotu 11 tis. Kč. Výnosy příštích období byly vynulovány.

3.1.2 Vertikální analýza (procentní rozbor)

V této části diplomové práce bude provedena analýza procentního rozboru složení aktiv a pasiv z výkazu zisku a ztrát a rozvahy

➤ Vertikální analýza aktiv

Z provedené vertikální analýzy aktiv (příloha č.5) vyplývá, že po celé sledované období 2004-2007 se podíl z přibližně 86% z celkových aktiv aktiva oběžná, z 11% dlouhodobý majetek a z 2% položky časového rozlišení.

U **dlouhodobého majetku** v roce 2006 přechodně vzrostl podíl na celkových aktivech z důvodu stavby nové výrobní haly v Uherském Hradišti, kdy se DHM v roce 2006 podílel na celkových aktivech necelých 16%. Co se týká DNM, zde je podíl za celé období zanedbatelný a pohybuje se v hodnotách několik desetin procent, konkrétně v roce 2007 0,19%. V roce 2007 byl dále zaznamenán růst podílu v ovládaných a řízených osobách o 2% na celkových 4,38% z celkových aktiv.

Z oblasti **oběžných aktiv** díky provedení analýzy je zřejmá kritická situace v oblasti pohledávek z obchodního styku. Tyto pohledávky se podílí na celkových aktivech v průběhu sledovaného období v průměrných hodnotách kolem 64%, což je poměrně velké číslo. Zásoby se na celkových aktivech podílely v roce 2007 z 9,35%. Zda je to optimální hodnota, ukáže dále provedená analýza obratu zásob. V oblasti krátkodobého finančního majetku nebyl zaznamenán významný výkyv na podílu celkových aktiv a hodnota ustálila v průměru kolem 10%. Tento finanční majetek má ve větší míře společnost uložena na bankovních účtech. Jak již bylo zmíněno, **časové rozlišení** se podílí v roce 2006 z 1,95% na celkových aktivech.

➤ **Vertikální analýza pasiv**

Po provedení analýzy struktury pasiv jsem došel k závěru, že **vlastní kapitál** se na celkových pasivech podílel v roce 2004 hodnotou 13,98%. V průběhu období od roku 2004-2007 se podíl na pasivech zvyšoval až dosáhl průměrnější hodnoty 44,27%. Tento stav byl zapříčiněn poměrně velkou hodnotou závazků v roce 2004 a postupným kumulováním hospodářských prostředků s výsledky hospodaření. Výsledek hospodaření minulých let rostl od roku 2004 z hodnoty 12,39% až k hodnotě 26,23% z celkových pasiv v roce 2007.

Velká strukturální změna byla zaznamenána i v oblasti výsledku hospodaření běžného účetního období, kdy v průběhu let 2004-2007 podíl na celkových pasivech rostl rychlým tempem z podílu 0,71% až na podíl 18,75% v roce 2007. Z výše uvedeného se dá uvažovat, že se společnosti vede dobře a je schopna produkovat vlastní kapitál.

Hodnoty podílu **cizích zdrojů** ve sledovaném období také doznaly značných změn. V roce 2004 byl podíl těchto zdrojů na celkových pasivech nepřiměřeně velký, přesně 85,39%. Tento stav nebyl příliš optimistický, protože to pro firmu znamená velké zadlužení a velké náklady na cizí kapitál. Riziko bylo v hrozbě nemožnosti splácení závazků při případné špatné finanční situaci firmy. Dle analýzy se však podařilo tento nepříznivý stav do roku 2007 zvrátit a podíl cizích zdrojů klesl na hodnotu 55,72% z celkových pasiv. Největší podíl na cizích zdrojích má oblast krátkodobých závazků a to především závazků z obchodního vztahů. Ty se podíleli na cizích zdrojích v roce 2007 z 67%. Dále mají větší zastoupení na kr. závazcích závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení a to z 17,07% v roce 2007.

Časové rozlišení se na celkových pasivech podílí celkem z 0,01% v roce 2007.

3.1.3 Analýza absolutních ukazatelů – tokových veličin

➤ Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Z provedené horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty lze vyčíst, že tržby za prodej zboží od roku 2004 neustále rostly. Každý rok byl zaznamenán nárůst v průměru o 24%. Úměrně tomu však rostly i náklady vynaložené na prodej tohoto zboží, zde však menší mírou, a to o 21%, tzn. tržby rostou nepatrně rychleji než náklady. U tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb byl mezi roky 2004-2005 zaznamenán pokles o 20%. V následujících obdobích však již byl zaznamenán růst, mezi roky 2005-2006 o 17% a 2006-2007 o 26%. U výkonové spotřeby rostly hodnoty nejdříve pomalým tempem, ke konci sledovaného období však dosáhly hodnoty až 31% mezi roky 2006-2007. U dalších položek je nutno zmínit přidanou hodnotu, která mezi roky 2004-2005 vzrostla o 45%. V následujícím období však hodnota změny stagnovala. V letech 2006-2007 nastal další růst o 32%, tzn. dochází k lepšímu vynakládání nákladů. U celkových osobních nákladů hodnoty mezi jednotlivými roky rostly, výkyv byl mezi roky 2005-2006, kdy byl nárůst větší až o 43%. Tržby za prodej dlouhodobého majetku meziročně klesaly, jen mezi roky 2005-2006 vzrostly o závratných 357%, kdy bylo prodáno větší množství dlouhodobého hmotného majetku. V oblasti ostatních provozních výnosů byly rozdíly mezi jednotlivými roky kladné, zejména mezi roky 2004-2005 o 690%, tj. o 3 660 tis. Kč. U provozních nákladů byl ve stejném období zaznamenán růst o 465%. V dalších letech však tyto náklady klesaly nebo stagnovaly.

Výsledek hospodaření za běžnou činnost ve sledovaném období vzrostl z hodnoty 617 tis. Kč v roce 2004 až k hodnotě 19 271 tis. Kč v roce 2007 (mezi roky 2004-2005 vzrostly 15krát). V roce 2004 byly vynaloženy mimořádné náklady 328 tis. Kč. V dalších letech byly mimořádné náklady nulové. Výsledek hospodaření před zdaněním za účetní období roku 2004-2005 vzrostl 5krát. V dalších letech také rostl, ale v hodnotách 15% mezi roky 2005-2006 a o 62% mezi roky 2006-2007, kdy v roce 2007 dosáhl výše 9 818 tis. Kč.

3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

3.2.1 Čistý pracovní kapitál

Ukazatele čistého pracovního kapitálu				
	2004	2005	2006	2007
ČPK (tis. Kč)	1 021	7 906	13 057	28 838
Obrat ČPK	133,7	22,2	15,5	9,0

Tabulka 2: Ukazatele ČPK

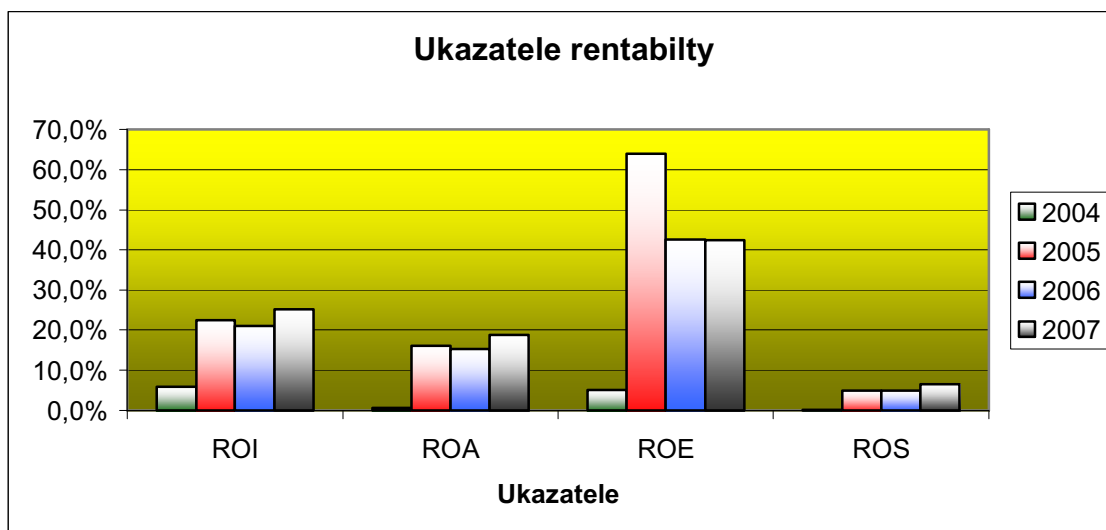
Analýza čistého pracovního kapitálu ukazuje, stejně jako předchozí provedené analýzy, zlepšující se ekonomickou situaci firmy v období let 2004-2007. Společnost evidentně snaží tento ukazatel neustále sleduje a snaží se, aby měl neustále vzrůstající tendenci. Od roku 2004 ČPK rostl závratnou rychlostí. Mezi roky 2006 a 2007 byl zaznamenán významný nárůst a v roce 2007 dosáhl ukazatel hodnoty 28 838 tis. Kč. Z toho lze usuzovat, že oběžná aktiva měla rychlejší tempo růstu než krátkodobé závazky. Tyto závazky firma monitoruje a snaží se udržet jejich úroveň na přiměřené hodnotě.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

3.3.1 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability				
	2004	2005	2006	2007
ROI	5,9%	22,5%	21,2%	25,3%
ROA	0,7%	16,1%	15,3%	18,8%
ROE	5,1%	63,9%	42,5%	42,4%
ROS	0,2%	5,0%	5,0%	6,5%
Finanční páka	7,15	3,97	2,79	2,26

Tabulka 3: Ukazatele rentability



Graf 2: Ukazatele rentability

➤ **Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)**

Provedení analýzy následujícího ukazatele poukázalo na rostoucí tendenci jeho hodnot. Pokud je hodnota ukazatele vyšší než 12-15%, pak firma efektivně využívá investovaný kapitál při rozvoji a hospodaření firmy. V roce 2004 byla hodnota ROI na úrovni 5,9%, což ukazuje na špatné využití investovaného kapitálu. Nízkou hodnotu ukazatele zapříčinil nízký stav EBITu (Zisk před zdaněním + nákladové úroky). V roce 2005 nastal prudký vzestup ROI k hladině 22,5%. Což kladně přesahuje hranici 15% a společnost od tohoto roku začala využívat investovaný kapitál efektivněji než v minulosti. V roce 2006 došlo k mírnému poklesu na 21,2% a v roce 2007 hodnota ROI opět vzrostla až k hodnotě 25,3%. Ve slovním vyjádření to znamená, že v roce 2007 na investovanou 1 Kč připadalo 0,25 Kč zisku.

➤ **Rentabilita celkových aktiv (ROA)**

Z výše uvedené tabulky vývoje ukazatelů rentabilit je zřejmé, že u ukazatele ROA byly zaznamenány poměrně velké výkyvy. V roce 2004 byla hodnota velmi nízko a to na - 0,7%. Tato situace byla zapříčiněna velmi nízkou hodnotu EAT - 289 tis. Kč. V roce 2005 proběhl vzestup ukazatele ROA na hodnotu 16,1%. Stejně jako u ROI došlo v roce 2006 k drobnému poklesu v řádu desetin procent díky poklesu růstu EAT. V následujícím roce však došlo opět k růstu na hodnotu 18,8%. Zisk na 1 Kč vložených aktiv tedy byl v roce 2004 pouze 0,007 Kč. To lze považovat za špatný výsledek. Oproti tomu v roce 2007 to bylo již 0,18 Kč na 1 vloženou korunu kapitálu.

➤ **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)**

Analýza tohoto ukazatele má především přínos pro vlastníky firmy. Obecně hodnota ROE by měla být vyšší než rentabilita celkových aktiv. Hodnota rozhoduje o budoucím chování investorů. I u toho ukazatele, stejně jako u předchozích, došlo v roce 2005 k velkému kladnému skoku. V roce 2004 dosahovala hodnota pouhých 5,1% díky nízkému EAT. V roce 2005 došlo k velkému růstu výsledku hospodaření a proto hodnota ukazatele za tento rok vzrostla až k 63,9%. V dalších letech však nastal pokles hodnot. V roce 2006 byla hodnota 42,5% a v roce 2007 pak 42,4%. To poukazuje na to, že nárůst výsledku hospodaření – EAT není tak rychlý jako růst vlastního kapitálu. V průběhu celého období je splněna podmínka, kdy ROE má vyšší hodnoty než ROA.

➤ **Rentabilita tržeb (ROS)**

Stejně jako u předchozích ukazatelů rentability, tak i u rentability tržeb je vývoj podobný. V roce 2004 byla zjištěna nejnižší hodnota z celého období, a to přesně o 0,2%. To je opět zapříčiněno nízkým výsledkem hospodaření (EAT). V roce 2005 dochází k růstu na hodnotu 5,0%. Tato hodnota zůstává totožná i v následujícím roce 2006. V roce 2007 došlo k následnému vzestupu na 6,5%. Tento trend lze označit za kladný a nedobré v něm pokračovat, protože tento ukazatel zjišťuje, jak se podílí tržby vložení 1 Kč na zisku. V roce 2007 to bylo 0,065 Kč zisku na 1 Kč tržeb. Trend je sice rostoucí, ale i tak je zde možno doporučit zvýšení tohoto ukazatele.

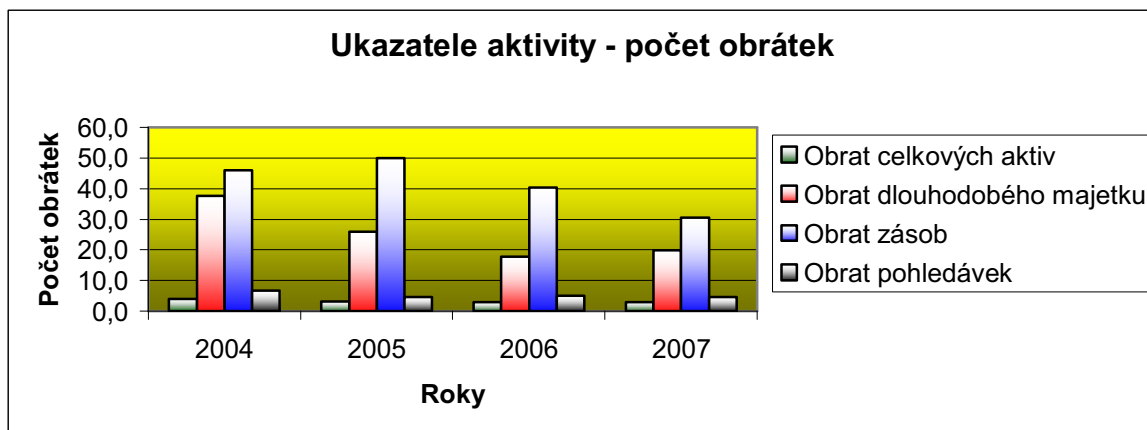
➤ **Finanční páka**

Tento ukazatel vykazuje ve sledovaném období klesající tendenci. Páka je v současné době kladná. V roce 2004 dosáhla hodnot 7,15, což je velké číslo a je zapříčiněno nízkou hodnotou vlastního kapitálu a velkým zadlužením. Pokles v letech 2005-2007 postupně zpomaloval. V roce 2007 byla hodnota finanční páky 2,26, což i po poklesu je stále poměrně dobrá hodnota. Pokud finanční páka v budoucích letech přestane postupně klesat, nelze očekávat nepříznivý vývoj.

3.3.2 Ukazatele aktivity – řízení aktiv

Ukazatele aktivity - počet obrátek				
	2004	2005	2006	2007
Obrat celkových aktiv	4,1	3,2	3,0	2,9
Obrat dlouhodobého majetku	37,6	26,0	17,8	19,8
Obrat zásob	45,9	50,0	40,4	30,6
Obrat pohledávek	6,7	4,7	5,0	4,5

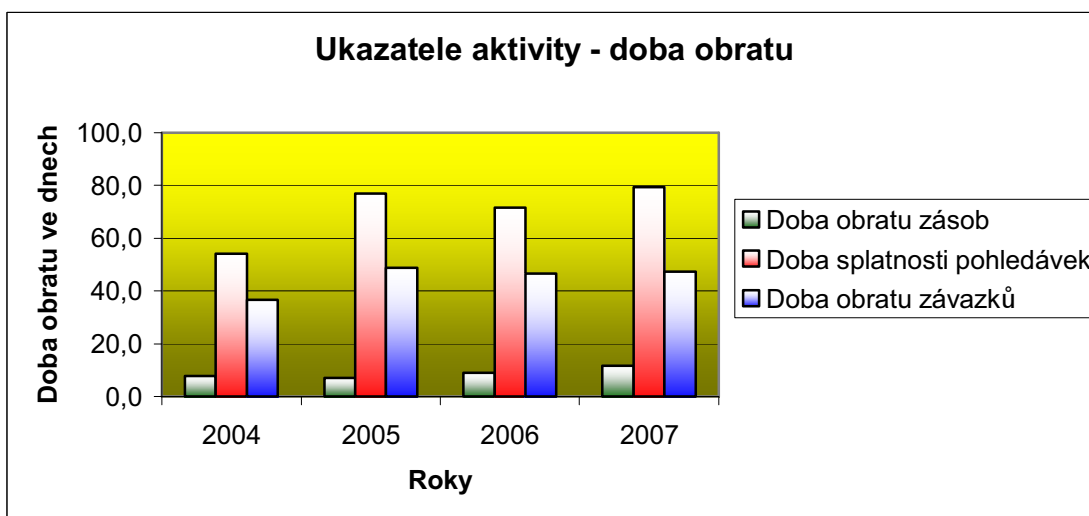
Tabulka 4: Ukazatele aktivity – počet obrátek



Graf 3: Ukazatele aktivity – počet obrátek

Ukazatele aktivity - doba obratu				
	2004	2005	2006	2007
Doba obratu zásob	7,8	7,2	8,9	11,8
Doba splatnosti pohledávek	54,1	76,9	71,7	79,3
Doba obratu závazků	36,6	48,7	46,5	47,3

Tabulka 5: Ukazatele aktivity – doba obratu



Graf 4: Ukazatele aktivity – doba obratu

➤ **Obrat celkových aktiv**

Ve sledovaném období vykazuje ukazatel postupně pokles z hodnoty 4,1 na 2,9 v roce 2007. Doporučená hodnota ukazatele by se měla pohybovat v rozmezí 1,6 – 3. Od roku 2004 do roku 2006 byla hodnota vyšší než 3, což není nepříznivé. Ukazuje to na vysoké využití celkových aktiv. V roce 2007 hodnota klesla ze 3 na 2,9. Klesající tendence je zapříčiněna pomalejším tempem růstu tržeb než růstem celkových aktiv. Pokles není nijak závratný. Nicméně, pokud by pokles dále pokračoval, je možné v budoucnu očekávat neefektivní využití celkových aktiv.

➤ **Obrat dlouhodobého majetku**

Pravidlem tohoto ukazatele je, že cílové hodnoty by měly být vyšší než u ukazatele využití celkových aktiv. Dle analýzy je toto pravidlo splněno. Od roku 2004 do roku 2006 jsem zaznamenal pokles hodnot z 37,6 na 17,8. Ovšem i tak je hodnota ukazatele na vysoké úrovni a ukazuje na výborné využití dlouhodobého majetku. V roce 2007 nastal růst obratu dlouhodobého majetku na 19,8 obrátek za rok. Tyto vysoké hodnoty jsou vysoké z důvodu velkého objemu tržeb a nízké hodnotě dlouhodobého majetku. Tento stav je z důvodů převážného zaměření na prodej zboží a jen okrajově na výrobu a prodej vlastních produktů.

➤ **Obrat zásob**

V oblasti obratu zásob nastalo v roce 2005 drobné zakolísání. V roce 2004 byla hodnota ukazatele 45,9, dále v roce 2005 vzrostla na hodnotu 50,0. Od tohoto okamžiku hodnoty klesaly. V roce 2006 to bylo 40,4 a v roce 2007 30,6. I tak jsou tyto hodnoty poměrně vysoké. Je to zapříčiněno tím, že firma nemá téměř žádné skladové zásoby a výrobky jsou dodávány dle objednávky zákazníků. To je zapříčiněno specifičností výrobků.

➤ **Obrat pohledávek**

Jak již bylo výše uvedeno, má firma velké množství pohledávek. Tato skutečnost se projevila i v tomto ukazateli. Hodnota ve sledovaném období neustále klesala až dosáhla 2/3 původního stavu v roce 2004. Pouze v roce 2005 byl zaznamenán růst o tři desetiny. V roce 2004 byla hodnota na 6,7. Pokles obratu pohledávek není příliš pozitivní, protože to poukazuje na dlouhou splatnost pohledávek a velkého

množství prostředků uloženého v těchto pohledávkách.

➤ **Doba obratu zásob**

Jak již bylo zmíněno u analýzy obratu zásob, firma nemá příliš velké zásoby. To zapříčiňuje i poměrně nízkou dobu obratu zásob. V této oblasti jsem zaznamenal růst hodnot z 7,8 v roce 2004 na hodnotu 11,8 v roce 2007. V roce 2005 byl zaznamenán drobný výkyv směrem dolů a to o hodnotu 0,6. Obecně však zvyšování doby obratu nelze do budoucna označovat jako příznivý jev. V zásobách pak budou zbytečně vázány finanční prostředky a porostou skladovací náklady.

➤ **Doba splatnosti pohledávek**

Dle výsledků analýzy toho ukazatele lze vyčíst, že doba splatnosti pohledávek se neúměrně zvyšuje. Za sledované období se splatnost prodloužila o 25,2 dne. V roce 2004 byla splatnost pohledávek 54,1 dne. Přes růst v roce 2005 nastal v roce 2006 drobný pokles na 71,7 dne. V roce 2007 však byl růst splatnosti pohledávek enormní. Doba inkasa pohledávek od odběratelů vzrostla až na 79,3 dnů, což je téměř čtvrt roku a tato hodnota je alarmující. Při delší době splatnosti pohledávek vznikají další náklady při vymáhání těchto pohledávek.

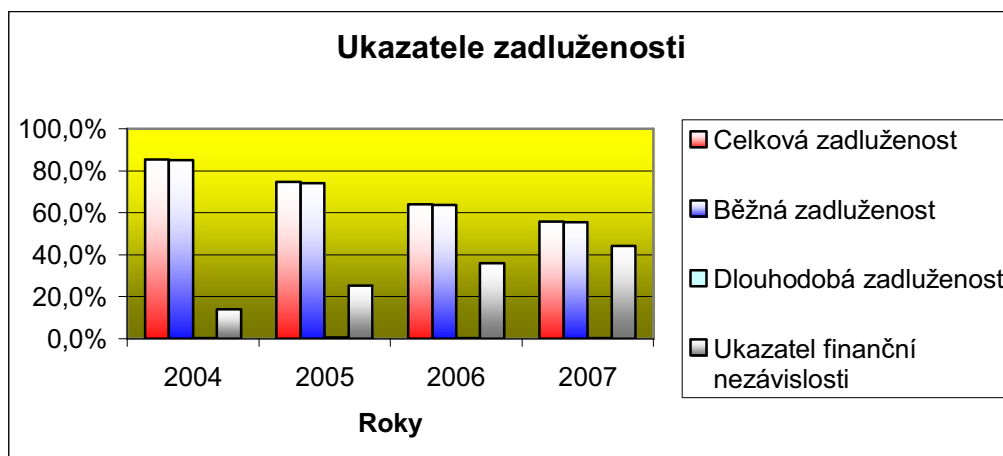
➤ **Doba obratu závazků**

Doba obratu závazků má podobný vývoj jako doba obratu pohledávek. V roce 2004 trvalo firmě splatit závazek 36,6 dne. V roce 2005 hodnota rostla, ale v roce 2006 nastal drobný pokles o 2,2 dne. V roce 2007 však vzrostla splatnost pohledávek o 0,8 dne a dosáhla konečných 47,3 dnů. Při následném zvyšování doby splatnosti závazků hrozí riziko ztráty důvěry dodavatelů a tím i znevýhodnění pozic při vyjednávání podmínek při uzavírání dodavatelsko-odběratelských smluv.

3.3.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti				
	2004	2005	2006	2007
Celková zadluženost	85,4%	74,6%	64,0%	55,7%
Běžná zadluženost	85,1%	74,2%	63,6%	55,5%
Dlouhodobá zadluženost	0,3%	0,4%	0,4%	0,2%
Ukazatel finanční nezávislosti	14,0%	25,2%	35,9%	44,3%
Ukazatel úrokového krytí	12,3	68,2	76,7	74,5
Doba splácení dluhů	14,6	7,0	4,1	7,5

Tabulka 6: Ukazatele zadluženosti



Graf 5: Ukazatele zadluženosti

➤ **Míra zadluženosti**

Tento ukazatel dává do poměru cizí zdroje k vlastnímu kapitálu. Po provedení analýzy vyšlo najevo, že v roce 2004 firma enormně využívala cizího kapitálu. Hodnota ukazatele v tomto roce byla téměř 611%. V následujících letech nastal pokles míry zadluženosti na hodnotu 125%. Tento fakt ukazuje skutečnost, že postupně došlo téměř k vyrovnání vlastního kapitálu a cizích zdrojů ke krytí aktiv. Pokud je míra zadluženosti příliš velká, vzniká riziko neschopnosti platit své dluhy.

➤ **Celková zadluženost**

Hodnota ukazatele by neměla přesáhnout 50%. V případě, kdy hodnoty přesáhnou tuto hranici, věřitelé zvažují poskytnutí případného úvěru. V celém období let 2004-2007 došlo k postupnému poklesu ukazatele z hodnoty 85,4% na hodnotu 55,7%. Tento stav je pro firmu příznivý a znamená možné lepší podmínky při získávání úvěrů.

➤ **Běžná zadluženost**

Ukazatel porovnává krátkodobé závazky k celkovým aktivům. Poskytuje informaci k celkové zadluženosti, kdy podává informace, jak se na zadlužení podílí krátkodobé závazky. Jelikož cizí zdroje jsou z valné části složeny z krátkodobých závazků, hodnoty jsou téměř totožné s celkovou zadlužeností. V roce 2004 byla hodnota běžné zadluženosti 85,1%. Následně došlo k poklesu až do roku 2007 kdy byla běžná zadluženost 55,5%.

➤ **Dlouhodobá zadluženost**

Je doplněk k běžné zadluženosti, kdy součet běžné a dlouhodobé zadluženosti dává celkem hodnotu celkové zadluženosti. Vzhledem k tomu, že převažuje běžná zadluženost, pohybovala dlouhodobá zadluženost mezi 0,4 – 0,2%. To je zapříčiněno nízkou hodnotou dlouhodobých závazků.

➤ **Ukazatel finanční nezávislosti (koeficient samofinancování)**

Tento ukazatel dává informaci, do jaké míry jsou aktiva financována vlastními zdroji. Dle zlatých pravidel by měla být hodnota 50%. U zkoumané firmy došlo v letech 2004-2007 k růstu hodnoty ze 14% na 44,3%. Tato tendence je pro firmu optimistická, neboť dochází k většímu využití vlastního kapitálu na financování celkových aktiv. Zda má hodnota dále růst ukazuje ukazatel nákladů na kapitál.

➤ **Ukazatel úrokového krytí**

Tento ukazatel informuje o tom, kolikrát EBIT převyšuje nákladové úroky, čili jak je firma schopna tyto úroky splácet. V roce 2004 byl EBIT 12,3krát vyšší než nákladové úroky. V následujících letech poměr vzrostl až k hodnotě 74,5 v roce 2007. V roce 2005 tento ukazatel zaznamenal poměrně velký nárůst oproti roku 2004 o 55,9. Tento růst je zapříčiněn pomalým růstem nákladových úroků a rychlejším růstem EBITu.

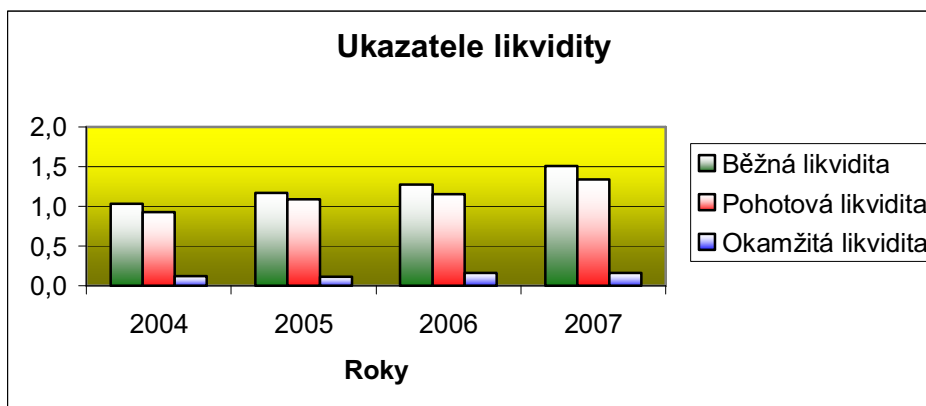
➤ **Doba splácení dluhů**

Ukazuje, po kolika letech je firma schopna splatit své dluhy při stávající výkonnosti. Optimální hodnoty jsou v rozmezí 3-8 let. Záleží na konkrétním odvětví. U zkoumané společnosti byla hodnota v roce 2004 14,6 let, což je poměrně dlouhá doba a hrozilo velké riziko insolventnosti. V letech 2005 a 2006 doba splácení dluhu klesala na hodnotu 4,1 roků. Tato doba je již přijatelnější, než byl stav v roce 2004. V roce 2007 však nastal opět růst na hodnotu 7,5 roků. Tato hodnota není nijak kritická, ovšem pokud by byl trend nadále rostoucí, lze očekávat problémy se splácením závazků.

3.3.4 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity				
	2004	2005	2006	2007
Běžná likvidita	1,0	1,2	1,3	1,5
Pohotová likvidita	0,9	1,1	1,2	1,3
Okamžitá likvidita	0,1	0,1	0,2	0,2

Tabulka 7: Ukazatele likvidity



Graf 6: Ukazatele likvidity

➤ Běžná likvidita

Ukazatel informuje uživatele analýzy o tom, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky firmy. V roce 2004 byla hodnota ukazatele na nízké úrovni, přesněji na 1,0. Tj. oběžná aktiva se téměř rovnala krátkodobým závazkům. Vzhledem k obecně udávané spodní hranici 1,6 je sledovaná úroveň nízko a hrozilo riziko nemožnosti splácet své závazky. V následujících letech, do roku 2007 byl zaznamenán růst až k hodnotě 1,5. Což lze interpretovat tak, že oběžná aktiva jsou 1,5krát vyšší než krátkodobé závazky. Tj. 1,5 Kč oběžných aktiv připadla na 1 Kč krátkodobých závazků. Hodnoty se přiblížily k dolní hranici a lze tedy považovat rostoucí tendenci za dobrý vývoj do budoucna.

➤ Pohotová likvidita

Tento ukazatel porovnává oběžná aktiva očištěná o zásoby, které jsou nejméně likvidní a krátkodobé závazky. Obecně by hodnoty neměly klesnout pod hodnotu 1. Ovšem existují dvě teorie přístupu. Agresivní (hodnoty 0,4-0,7) a konzervativní (hodnoty 1,1-1,5). Ve sledovaném období byla hodnota menší než 1 pouze v roce 2004 a to 0,9. Vzápětí nastal růst hodnot do roku 2007 na hodnotu 1,3. Tj. 1,3 Kč OA očištěných o zásoby připadla na 1 Kč krátkodobých závazků. Tzn. byla překročena dolní optimální hranice hodnot a současný stav tohoto ukazatele lze označit za dobrý.

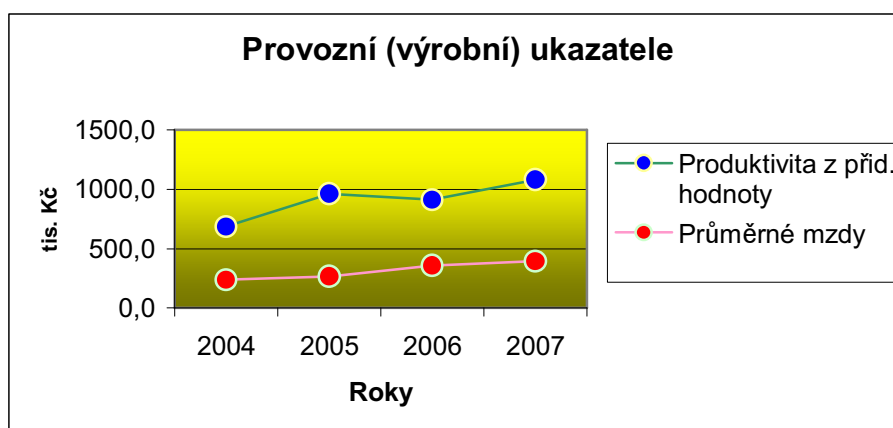
➤ Okamžitá likvidita

U tohoto ukazatele je doporučená hodnota minimálně 0,2. Zjišťuje schopnost firmy v daném okamžiku splatit své krátkodobé závazky. V letech 2004 a 2005 byla hodnota 0,12 a v letech 2006 a 2007 byla hodnota 0,16. Všechny tyto hodnoty jsou pod kritickou hranicí, ale mají rostoucí tendenci. Z toho lze vyvodit závěr, že by firma měla dále navyšovat pohotové prostředky na platbu krátkodobých závazků ovšem v přiměřené výši. Tj. tak, aby hodnota ukazatele nepřekročila hranici 0,5.

3.3.5 Provozní (výrobní) ukazatele

Provozní (výrobní) ukazatele				
	2004	2005	2006	2007
Mzdová produktivita	2,9	3,6	2,5	2,7
Produktivita z příd. hodnoty	685,8	961,9	911,1	1083,2
Materiálová náročnost výnosů	0,04	0,03	0,04	0,04
Vázanost zásob na výnosy	0,022	0,020	0,024	0,031

Tabulka 8: Provozní ukazatele



Graf 7: Provozní ukazatele

➤ **Mzdová produktivita**

Ukazatel udává, kolik výnosů připadá na 1Kč vyplacených mezd. Ve sledovaném období let 2004-2007 bylo zaznamenáno kolísání. V roce 2004 se pohybovaly výnosy na hodnotě 2,9 Kč na 1 Kč vyplacených mezd. V roce 2005, kdy byl zaznamenán růst se hodnota pohybovala na 3,6. V následujícím roce došlo k poklesu pod hodnotu roku 2004, přesněji na hodnotu 2,5. V roce 2007 narostla na hodnotu 2,7. Příčinou poklesu v roce 2005 byla stagnace přidané hodnoty.

➤ **Produktivita z přidané hodnoty**

Analýzou bylo zjištěno, že jeden pracovník ve sledovaném období přinášel více přidané hodnoty. V roce 2004 byla produktivita na hodnotě 685,8 tis. Kč na jednoho pracovníka. Do roku 2005 produktivita narostla o 276,1 tis. Kč. V roce 2006 došlo stejně jako u předchozího ukazatele ke stagnaci přidané hodnoty. Na konci roku 2007 byla hodnota ve výši 1083,2 tis. Kč. Tento rostoucí jev lze do budoucna označit za příznivý, protože jednotliví zaměstnanci jsou schopni vytvořit více přidané hodnoty.

➤ **Průměrné mzdy**

U tohoto ukazatele, byl dle analýzy zaznamenán soustavný růst ve sledovaném období. Od roku 2004, kdy byla průměrná mzda 236,2 tis. Kč narostly na 394,7 tis. Kč na jednoho zaměstnance v roce 2007. Z pohledu zaměstnanců je tento jev příznivý, ovšem v roce 2006 nerefletoval stagnaci přidané hodnoty.

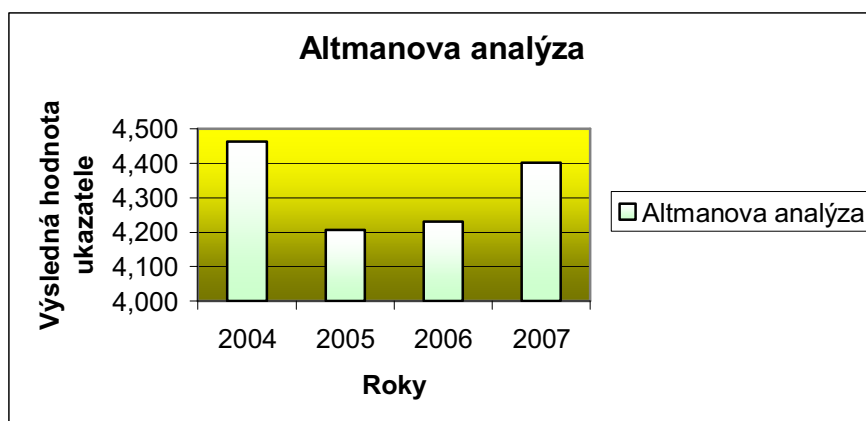
3.4 Analýza soustav ukazatelů

3.4.1 Altmanova analýza (Z-skóre)

Ve sledovaném období byla hodnota Altmanova indexu naměřena vždy vyšší než je hranice šedé zóny, tj. 2,99. Během toho období však došlo k většímu kolísání hodnot. V roce 2004 byla hodnota indexu 4,46. V roce 2005 došlo k poklesu, ne však pod horní hranici šedé zóny. Od roku 2006 hodnoty indexu rostly. Díky vypočteným hodnotám lze firmu zařadit mezi ekonomicky silné, které nemají aktuálně větší ekonomické problémy. Do budoucna lze očekávat u firmy uspokojivou finanční situaci.

Altmanova analýza					
		2004	2005	2006	2007
ČPK / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	0,025	0,127	0,172	0,281
	Váha ukazatele	0,717	0,717	0,717	0,717
	Vážená hodnota	0,018	0,091	0,124	0,201
Nerozdělený hospodářský výsledek / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	0,124	0,086	0,203	0,262
	Váha ukazatele	0,847	0,847	0,847	0,847
	Vážená hodnota	0,105	0,073	0,172	0,222
EBIT / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	0,059	0,225	0,212	0,253
	Váha ukazatele	3,107	3,107	3,107	3,107
	Vážená hodnota	0,182	0,698	0,657	0,786
Vlastní kapitál / Cizí zdroje	Hodnota ukazatele	0,164	0,338	0,560	0,795
	Váha ukazatele	0,420	0,420	0,420	0,420
	Vážená hodnota	0,069	0,142	0,235	0,334
Tržby / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	4,097	3,209	3,049	2,865
	Váha ukazatele	0,998	0,998	0,998	0,998
	Vážená hodnota	4,088	3,203	3,043	2,860
Výsledná hodnota Altmanovy analýzy		4,463	4,206	4,231	4,403

Tabulka 9: Altmanova analýza



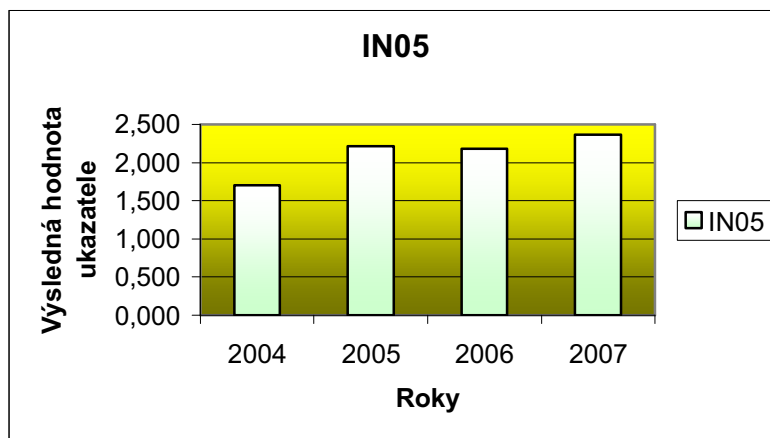
Graf 8: Altmanova analýza

3.4.2 Index IN

Ve své diplomové práci jsem provedl analýzu finanční situace firmy i pomocí ukazatele IN. V analýze jsem využil IN01 a novější IN05. Obdobně jako u Altmanovy analýzy byly hodnoty naměřeny vždy nad hodnotou šedé zóny. Nebylo zde však zaznamenáno tak velké kolísání. U indexů IN01 a IN05 byl vždy zaznamenán růst hodnot a to především mezi roky 2004 a 2005. To lze označit jako následek růstu EBITu a výnosů. V následujících letech hodnoty také rostly, avšak ne tak rychle. V budoucnu lze očekávat úplné zastavení růstu hodnot indexů. V současné době je firma ekonomicky silná a nelze očekávat vážnější ekonomické problémy.

IN05					
		2004	2005	2006	2007
Aktiva celkem / Cizí zdroje	Hodnota ukazatele	1,171	1,340	1,563	1,795
	Váha ukazatele	0,130	0,130	0,130	0,130
	Vážená hodnota	0,152	0,174	0,203	0,233
EBIT / Nákladové úroky	Hodnota ukazatele	9,000	9,000	9,000	9,000
	Váha ukazatele	0,040	0,040	0,040	0,040
	Vážená hodnota	0,360	0,360	0,360	0,360
EBIT / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	0,059	0,225	0,212	0,253
	Váha ukazatele	3,970	3,970	3,970	3,970
	Vážená hodnota	0,233	0,892	0,840	1,004
Výnosy / Aktiva celkem	Hodnota ukazatele	4,115	3,262	3,175	3,018
	Váha ukazatele	0,210	0,210	0,210	0,210
	Vážená hodnota	0,864	0,685	0,667	0,634
Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bank. úvěry a výpomoci)	Hodnota ukazatele	1,029	1,171	1,271	1,505
	Váha ukazatele	0,090	0,090	0,090	0,090
	Vážená hodnota	0,093	0,105	0,114	0,135
Výsledná hodnota Altmanovy analýzy		1,702	2,217	2,184	2,367

Tabulka 10: IN 05



Graf 9: IN 05

3.5 INFA

V diplomové práci využiji i tento, podle mého názoru poměrně účinný nástroj finanční analýzy. INFA umožňuje porovnat zkoumané hodnoty s oborovým průměrem a nejlepšími podniky v oboru. Firma STŘECHA, spol. s r.o. se řadí do OKEČ č. 28590, Následující části ukáží výsledky analýzy ve srovnání s oborem pro rok 2007.

Při prezentaci budou využity následující zkratky:

Podnik - porovnávaný podnik

Odvětví - odvětví celkem

TH – nejlepší podniky v odvětví

RF – velmi dobré podniky v odvětví

ZI – ziskové podniky v odvětví

ZT – ztrátové podniky v odvětví

➤ **Hodnocení úrovně rizika**

U odhadu úrovně rizika společnost vykazuje nepatrně vyšší stupeň rizika, než je u odborového průměru, a to o 1,2%. Proto je výsledek hodnocení slabší. Problém byl shledán u VK/A a u PH/V. Naopak silné stránky se vyskytly v oblasti V/A.

INFA - odhad re						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	13,46%	12,22%	9,01%	15,72%	12,48%	22,91%

Tabulka 11: INFA – odhad re

➤ **Hodnocení rentability vlastního kapitálu (ROE)**

Zde je společnost STŘECHA, spol. s r.o. daleko před oborovým průměrem. Dle získaných údajů je i nad úrovní nejlepších podniků v oboru. Tento ukazatel je jeden z rozhodujících pro vlastníky společnosti. Zde jsou silné stránky především v V/A, ale problém nastal v oblasti PH/V.

INFA - ROE						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	42,36%	14,78%	22,74%	11,75%	2,91%	71,61%

Tabulka 12: INFA - ROE

➤ **Hodnocení úrovně likvidity**

U likvidity běžné, pohotové i okamžité firma vykazuje nadprůměrné hodnoty v odvětví v roce 2007. Především u likvidity pohotové jsou hodnoty vyšší než u nejlepších podniků v odvětví. Závěrem lze označit situaci ve firmě v oblasti likvidity v roce 2007 za výbornou.

INFA - likvidita běžná						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	1,51	1,01	1,76	0,67	1,66	0,95

INFA - likvidita pohotová						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	1,34	0,7	1,26	0,47	1,11	0,58

INFA - likvidita okamžitá						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	0,16	0,11	0,36	0,02	0,11	0,11

Tabulka 13: INFA - likvidity

➤ Hodnocení úrovně podnikové výkonnosti

Dle provedených výpočtů lze vytvořit závěr, že společnost je v oblasti podnikové výkonnosti nad oborovým průměrem. Toto hodnocení lze označit za kladné. V této oblasti byl výsledek pozitivní především u CZ/zisk, negativní opět u PH/V.

INFA - spread						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	28,90%	2,55%	13,72%	-3,97%	-9,57%	-94,52%

Tabulka 14: INFA - spread

➤ Hodnocení produkční síly

Analýza ukázala silné a slabé oblasti obdobně jako u předchozích oblastí hodnocení.

INFA - produkční síla (EBIT / Aktiva)						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	20,63%	12,01%	21,21%	8,54%	3,54%	-18,18%

Tabulka 15: INFA – produkční síla

➤ Hodnocení poměru Vlastní kapitál / Aktiva celkem (finanční nezávislost)

Zde společnost vykazuje podprůměrné hodnoty, než je v oboru obvyklé. V roce 2007 byla hodnota těsně nad hranicí průměru ziskových firem. Avšak i přes tyto výsledky bych situaci hodnotil kladně, protože je téměř splněna podmínka zlatého pravidla o financování a struktuře kapitálu.

INFA - Vlastní kapitál / Aktiva						
	Podnik	Odvětví	TH	RF	ZI	ZT
2007	44,27%	55,03%	68,30%	48,55%	42,12%	27%

Tabulka 16: INFA – Vlastní kapitál / Aktiva

3.6 Souhrnné hodnocení finanční situace společnosti

Po provedení analýzy jednotlivých ukazatelů je možné komplexně zhodnotit ekonomickou situaci ve firmě.

Ekonomická situace ve společnosti STŘECHA, spol. s r.o. ve sledovaném období let 2004-2007 neustále zlepšovala. Tržby společnosti v průběhu let rostly. Společnost prosperovala a přijímala nové zaměstnance. Proběhla investice do výrobní haly v Uherském Hradišti a byla uskutečněna investice na rozvoj dceřiné společnosti v Rumunsku.

3.6.1 Hodnocení analýzy absolutních a tokových ukazatelů

V oblasti absolutních ukazatelů zaznamenala společnost kladný vývoj, především v oblasti struktury zdrojů v **pasivech**. V roce 2004 převyšovaly cizí zdroje nad vlastním kapitálem šestkrát. V průběhu 4 let však došlo ke zlepšení situace, kdy se vlastní kapitál podílí na pasivech 45%. Dále rostl výsledek hospodaření minulých let. Růst jsem zaznamenal i u krátkodobých závazků, ale ty jsou v udržitelných mezích k poměru růstu celkových pasiv.

Aktiva v letech 2004-2007 rostly, ale vývoj struktury není na příliš dobré úrovni. Tento stav je zapříčiněn především růstem pohledávek, kdy v roce 2007 byla jeho hodnota 67 milionů Kč. Tuto hodnotu zapříčinily špatně sjednané smlouvy s odběrateli. V současné době se odhaduje nedobytnost pohledávek na hodnotu přibližně 15-18 milionů Kč. Zbylé pohledávky jsou ve stádiu vymáhání, kdy jsou někteří odběratelé v konkurzu a na některé je uvalena exekuce. Díky tomuto stavu doporučuji, se v budoucnu zaměřit na řízení pohledávek a výběru odběratelů, vzhledem k plánované investici 40 milionů Kč na nové sídlo společnosti a menší skladovací prostory.

Analýzou **výkazu zisku a ztráty** jsem došel k závěru, že vývoj tržeb v minulosti rostl v průměru meziročně o 25%, což znamená kladný vývoj. Hlavní zdroj tržeb je obchodování se zbožím. Z dalších dat bylo zjištěno, že přidaná hodnota na zaměstnance rostla úměrně k mzdovým nákladům, což ukazuje na efektivní práci zaměstnanců. Výsledek hospodaření za účetní období také zaznamenal růst a to hned

několikanásobně za uplynulé čtyři roky.

3.6.2 Hodnocení analýzy rozdílových, poměrových a soustav ukazatelů

V oblasti **čistého pracovního kapitálu** došlo k významnému růstu. Což ukazuje, že společnost nemusí obávat neschopnosti splácet své závazky.

U všech výše uvedených zkoumaných **rentabilit** byl mezi roky 2004 a 2005 zaznamenán skokový růst a i v letech 2006 a 2007 rostly, ale již pomalejším tempem. Závěrem lze říci, že rentabilita ve společnosti je na dobré úrovni a to především díky kladným výsledkům hospodaření.

Ukazatele aktivity vykázaly v minulosti klesající tendenci. Pokles není nijak významný, avšak ukazuje na zhoršující se využití aktiv. Hodnoty ukazatelů jsou celkově na dobré úrovni. Velký problém vidím v době splatnosti pohledávek, která převyšuje o přibližně 30 dnů splatnost závazků, tzn. společnost platí rychleji dodavatelům, než inkasuje prostředky od odběratelů.

Analýza **zadluženosti** ve firmě v letech 2004 -2007 ukazuje na klesající trend zadlužení, což ukazuje na dobrou ekonomickou finanční situaci. Hodnota úrokového krytí neustále roste, což je dobré pro budoucí vývoj firmy.

Likvidita vykazuje rostoucí tendenci. V letech 2004 a 2005 byly hodnoty ukazatelů pod dolní optimální hranicí. V letech 2006 a 2007 rostly a postupně se dostávaly do optimálních hodnot. Tato situace znamená, že společnost je schopna plnit své závazky a má dostatečné prostředky pro jejich plnění.

Výrobní ukazatele rostly především v oblasti produktivity z přidané hodnoty. Mzdová produktivita zaznamenala kolísavou tendenci, avšak nijak závažnou, ale od roku 2006 neustále roste. Rostoucí tendenci zaznamenaly i průměrné mzdy. Produktivitu DHM postihl pokles do roku 2006. V následujícím roce již rostla.

Soustavy ukazatelů jsou celkově na dobré úrovni, a to jak Altmanova analýza, tak i IN05. U Altmanovy analýzy jsem mezi roky 2004 a 2005 zaznamenal drobný pokles hodnot, avšak nikoli pod hranici prosperity. V letech 2006 a 2007 hodnoty dále rostly. Pokles v roce 2005 byl z důvodu rychlejšího růstu aktiv než tržeb a nerozděleného hospodářského výsledku. Růst IN05 je zapříčiněn především růstem EBITu za sledované období.

3.6.3 Závěr souhrnného hodnocení

Závěrem lze říci, že firma celkově prosperuje a dále se rozšiřuje. Ve většině oblastí analýzy je situace kladně hodnocená a trend je rostoucí. Především v oblasti struktury zdrojů a rentability se situace neustále zlepšuje.

Jsou zde však i oblasti, kde firma vykazuje prvky nestability a lze je hodnotit záporně. Jednou touto oblastí je objem pohledávek vázaných u odběratelů. Společnost sice dosahuje zisků a kladného hospodářského výsledku, ale příjem hospodářských prostředků z uzavřených obchodních transakcí není příliš dobrý. Vzhledem k plánované investici je nutná změna platební morálky odběratelů, protože se firma zaváže platit úvěr na investici. Proto si nemůže dovolit nedostatek likvidních hospodářských prostředků na splátky.

Celkově lze ekonomickou situaci za sledované období ve společnosti hodnotit jako dobrou. Pokud v krátkém časovém horizontu nedojde k zápornému vlivu jak interních, tak externích vlivů na trhu, lze do budoucna předpokládat stabilní celkový ekonomický vývoj při řešení nestabilních ekonomických oblastí, především pohledávek. Záměrem finanční analýzy podniku je zhodnotit ekonomické zdraví firmy. Výsledkem analýzy je kladné nebo záporné hodnocení a možný návrh na zlepšení. Při negativním hodnocení je vždy jasné, na které oblasti je potřeba se zaměřit. U kladného hodnocení se může zdát, že objevení návrhu na zlepšení situace je obtížné. Nemusí vždy tomu tak být. Vždy je co zlepšovat, možnost společnost rozšiřovat a zvyšovat prosperitu. U mnou zkoumané společnosti, lze přiřadit druhou popsanou variantu, tzn. kladné hodnocení. Oblast, kterou je nutné zlepšit je objem pohledávek a zamezit vzniku dalších. Jako rozšíření společnosti se jeví investice do nového zázemí firmy, kdy současné již nepostačuje. Navíc se v roce 2012 změní podmínky pro pronájem budov sídla a nájemné několikanásobně vzroste.

4 Vlastní návrhy na zlepšení situace firmy

Tato část diplomové práce se bude zabývat návrhovým řešením špatné situace v oblasti hodnoty pohledávek ve firmě, jak bylo zjištěno díky výše provedené finanční analýze. V návrhové části oblasti pohledávek se zaměřím především na efektivní řízení pohledávek z pohledu řízení rizik a návrhů, jak eliminovat vznik nedobytných pohledávek. V druhé části vlastního návrhu bude nastíněno možné financování nového sídla společnosti. Tyto dvě části spolu úzce souvisí, protože díky nedostatečnému cash flow nemá společnost dostatečné prostředky a má ztíženou vyjednávací pozici u bank v případě zájmu o získání úvěru, díky vysoké hodnotě pohledávek

4.1 Pohledávky

Pohledávka, je právo věřitele na plnění závazku (dluhu) dlužníkem. V podniku pohledávky vznikají především z obchodního styku, a to u odběratelů při prodeji na úvěr. Z finančního hlediska se pohledávky projevují tak, že jsou sníženy zásoby nebo finanční prostředky a nastane zvýšení hodnoty pohledávek. Peněžní pohledávky zanikají vyrovnáním dluhu, případně prominutím dluhu. Pokud dlužník není schopen dluhy uhradit, jedná se o nedobytné pohledávky. (12)

Pohledávky nelze považovat jen jako negativní vliv, ale mají i pozitivní aspekt. A to ten, že lze očekávat vyšší prodeje při poskytování obchodního úvěru. Dále i delší dobu splatnosti lze označit za konkurenční výhodu. Negativa pohledávek výrazně převyšují nad pozitivy. Jako hlavní negativa lze zmínit vznik nedobytných pohledávek, kdy finanční prostředky vložené do zakázky lze označit za ztracené. Dále je to financování obchodního úvěru z vlastních zdrojů, kdy tyto je možno využít pro rozvoj podniku. (12)

4.1.1 Současný stav

Jak již bylo výše zmíněno, v této části se budu zabývat návrhem efektivního řízení pohledávek, které je ve společnosti dle mého pohledu nedostatečné.

Při konzultacích ve firmě bylo zjištěno, že větší pohledávky vznikají již delší dobu, přibližně 5-8 let. Vysoká hodnota pohledávek není dána několika významnými nezaplacenými zakázkami, ale je součtem více menších dodávek odběratelům. Tato situace je do jisté míry dána tím, že obchodníci ve firmě nejsou žádným způsobem zainteresováni do oblasti pohledávek a pozdější úhrady sjednaných zakázek. V oblasti investičních akcí nebyly zaznamenány významnější problémy s placením pohledávek od odběratelů. V této oblasti probíhá zkoumání potenciálního odběratele a zjištění jeho bonity a výše rizika nezaplacení. V oblasti menších zakázek je řízení rizik složitější, protože může vést k vyšším nákladům na zakázky. V minulosti bylo zaznamenáno i několik případů, kdy odběratel v pořádku zaplatil několik zakázek a při poslední s větším finančním objemem již nedošlo k úhradě. Doba splatnosti pohledávek v průběhu let 2004-2007 vzrostla z hodnoty 54 dne na 79 dne. Průměrná splatnost zakázek je následující: 14 dnů, 30 dnů a 60 dnů dle odběratele. U firem jako např. IMOS a.s. výjimečně i 90 dnů. Splatnost se přenáší dále na dodavatele. Firma využívá jako zajišťovací instrument směnky, zde je však problém odběratelů přistoupit na ně. Bankovní záruky společnost STŘECHA, spol. s r.o. nevyužívá. Z minulých let jsou zde zkušenosti takové, že proběhl u některých neplátců soud, dále pak exekuce, ale ani to nepřineslo významné splacení pohledávek.

4.1.2 Řízení rizik (pohledávek)

Pohledávky vznikají obecně z přeceňování platební morálky odběratelů a jejich nedostatečného zkoumání v oblasti rizika. V analyzované firmě představují pohledávky značnou část majetku. Proto je dobré věnovat této oblasti zvýšenou pozornost. Tímto oborem se zabývá disciplína zvaná řízení pohledávek. Cílem ale není úplně odstranit pozdě platící zákazníky, to by mohlo vést k úbytku zakázek. (9,12)

Existuje několik modelů jak zabránit vzniku pohledávek. V první řadě je nutné vytvořit si jasný smluvní základ. Z toho plyne stanovit předem dané, obecné formuláře na zakázky. Stanovit si přísnější obchodní podmínky ve smlouvách apod. Důležité je

pravidelně si ověřovat bonitu svých zákazníků. Dle výsledku zkoumání je si dobré stanovit, jak velký je možné dát limit obchodního úvěru. Při dosažení dané výše je dobré si rozmyslet, zda dále s odběratelem obchodovat a začít řešit splacení pohledávek. Dále, především u nových zákazníků se kterými v minulosti firma neobchodovala, vyžadovat platbu zálohou předem. Následným krokem je okamžité vystavení konečné faktury po dodání zboží nebo služby, nastavit datum splatnosti a striktně jej dodržovat. Motivaci zákazníka k platbě je možno provádět za pomoci nabídnutí slevy z konečné částky. Je dobré mít předem daný proces upomínání zákazníků, kteří mají pohledávky po splatnosti. Pokud i tento krok nebude mít kladnou odezvu, je možno celý proces předat firmě, která se zabývá vymáháním pohledávek. Sice nedojde k plné úhradě pohledávky, ale bude alespoň splacena větší část. (15)

Důležitý je tedy především aktivní přístup k vymáhání pohledávek. Dobré je důkladně poznat dlužníka, navštívit jej, zjistit o něm co nejvíce informací a spojit se s dalšími případnými věřiteli. Je možné dlužníkovi nabídnout slevu. Tento krok má několik výhod, urychlí se tím platba, tím vzniká možnost předběhnutí ostatních věřitelů a možnou ztrátu je možné odečíst od daňového základu.

Základem úspěchu při vymáhání pohledávek je tzv. uznání dluhu. Kdy tento krok má významné postavení v případě soudního řízení. Krokem k zaplacení pohledávky může být i pohrůzka uvalením insolvenčního řízení. Tento krok má smysl pouze v případě, kdy dlužník je ekonomicky zdravá firma. V opačném případě je naděje minimální.

Řízení pohledávek z obchodního styku lze realizovat i následujícími postupovými kroky.

Využívání podmínek prodeje pro řízení pohledávek, kdy je významné sledovat a využívat podmínky prodeje. Mezi které patří:

- výše realizačních cen
- platební podmínky (volba okamžiku úhrady)
- poskytování slev, skont či jiných forem zvýhodnění prodeje, aj.

Prodejní podmínky jsou uvedeny v obchodní smlouvě, kdy každá musí jednoznačně definovat předmět plnění a práva a povinnosti obou smluvních stran.

Stanovení výše pohledávek k určitému datu. Při určování se využívá ukazatelů průměrný stav pohledávek, obrat pohledávek, rychlost obratu pohledávek.

Úvěrová politika představuje soubor opatření, které mají zabránit vzniku nedobytných nebo pozdě hrazených pohledávek. Tato opatření je dobré zakomponovat již do prodejních procesů tak, aby nebylo nutné pohledávky vymáhat.

Zajištění je nedílnou součástí řízení pohledávek. V některých případech může dodavatel vyžadovat zajištění pomocí právních institutů, jako např. zástavní právo, zastavení pohledávky, postoupení pohledávky. Při platebním styku je možno využít směnec, šeků nebo bankovních akceptů.

Výše uvedené faktory lze označit za koncept 6C, které jsou důležité pro rozhodnutí o poskytnutí obchodního úvěru. Je to *kapitál, reputace, kapacita, podmínky/okolnosti, pojištění a zajištění*. Výše uvedeným faktorům je nutné se věnovat i u stálých odběratelů, jelikož i jejich finanční situace se v průběhu obchodování může měnit.

Při analýze nového odběratele je možné využít tzv. bodovacího systému (scoring). Kdy odběratelé jsou řazeni do skupin dle určitého bodovacího klíče. Zde je důležité, že náklady na hodnocení partnera nesmí přesáhnout rentabilitu zakázky.

4.1.3 Praktický návrh řízení pohledávek

Rozhodnutí o postupech vedoucích k řízení pohledávek plně rozhoduje vedení firmy. Pokud vedení zaujme určitý postoj k řízení pohledávek, vzniká zde prostor k vytvoření souboru pravidel pro řízení pohledávek. Výsledkem toho kroku jsou:

- stanovení témat – změna postoje k řízení rizik pohledávek v rámci strategie firmy
- vytvoření časového plánu
- tvorba týmu, kteří bude odpovědný za zpracování metodiky pro efektivní credit management

Při provádění výše uvedených aktivit lze využít moderní techniky, jako je brainstorming, benchmarking, rozhovory se zaměstnanci a jiné.

Po kroku uvědomění si potřeby řídit pohledávky, nastává **sběr a analýza dat**. Zde je potřeba popsat současný stav řízení pohledávek k jednotlivým odběratelům. Je nutné popsat vznik a postupové kroky při založení nového obchodního případu. Dále určit, jakým způsobem jsou pohledávky jištěny a jaké postupy se praktikují při následném vymáhání. Nelze opomenout smluvní zajištění obchodních kontraktů. Firma by si měla označit způsob reportingu pohledávek a jaké způsob vymáhání pohledávek.

Podstatnou součástí je i vzájemná komunikace mezi jednotlivými úseky ve firmě. Důležité je i promítnutí pohledávek v podnikovém informačním systému. V tomto konkrétním případě bych doporučil i hmotnou zainteresovanost pracovníků zpracovávajících daný obchodní případ na inkasu pohledávky. V současné době jsou pracovníci firmy odměňováni pouze za objem tržeb, nikoliv však postihováni za následné případné nesplacení. Při neplacení pohledávek se většinou opakují totožné problémy. Ty je potřeba důkladně určit, popsat a v budoucnu se snažit jim vyhnout. Dále bych doporučil vést databázi odběratelů s informacemi o schopnosti splácet své závazky a průběžně aktualizovat jejich bonitu. Při aplikaci výše zmíněných postupových kroků je v poslední části nutné analyzovat uplatnění preventivních opatření při vzniku pohledávek po splatnosti, zjistit jejich nedostatky a případně je dále upravit.

Analýzu příčin je možné uvést jako další postupový krok. Zde budou analyzovány skutečné příčiny problémů v procesu pohledávek. Pokud je nutné, lze provést další sběr dat s následnou matematickou analýzou, např. pomocí histogramů, Paratova diagramu, diagram vztahů případně dotazníky o odběratelích, případně i o konkurenci.

Hodnocení bonity odběratelů je nedílnou součástí řízení pohledávek. V prvé řadě navrhuji odběratele rozdělit do několika skupin dle bonity. Dále považuji za dobré stanovit, do jaké úrovně budou informace shromažďovány. Přiřazením limitu obchodních úvěrů a stanovení obchodních podmínek u každé jednotlivé skupiny, vznikají jasná pravidla přístupu ke každé skupině. U každé skupiny by měl být určen postup v případě vzniku pohledávky po splatnosti. Doporučuji také pohledávky vyznačit do informačního systému a snažit se data průběžně aktualizovat. Odpovědnost za řízení pohledávek je důležitá z pohledu označení odpovědného personálu za pohledávky a jejich osobní participaci na nich. Pokud ve firmě nebude žádný odpovídající pracovník nalezen, je nutné doplnit danou kvalifikaci. V případě obchodních zástupců firmy jednajících s konečnými zákazníky doporučuji i jejich osobní participaci na pohledávkách a začít praktikovat přiměřené srážky na odměnách za daný obchodní případ.

Na základě výše uvedených kroků vedoucích ke zjištění bonity odběratele a dále dle stanovených hledisek (platební morálka, postavení v odvětví, objem zakázek, ochota spolupracovat a poskytovat potřebné informace) rozdělím zákazníky dle (14) na 3 základní skupiny.

- a) **Zlatí odběratelé (Z)** – jsou to ti, kteří produkují nejvyšší zisky, s vysokou hodnotou čistých příjmů, nízkým objemem nákladů na vymáhání pohledávek a prevenci; platební morálka je velmi dobrá, jsou ochotni spolupracovat,
- b) **Bílí odběratelé (B)** – v této skupině se pohybují odběratelé, kteří jsou schopni tvořit vyšší zisky při nižších nákladech na řízení pohledávek
- c) **Černí odběratelé (Č)** – zde jsou zařazeni ti odběratelé, kteří přinášejí firmě velké náklady na sledování a prověřování bonity, jsou zde velké splatnosti pohledávek, je nutno zvážit, zda je ekonomicky výhodné spolupracovat s těmito odběrateli.

Výsledkem posouzení bonity jednotlivých skupin a jejich ziskovostí může být poznatek, že odběratelé s velkým objemem prodeje nemusí být těmi nejziskovějšími pro firmu z důvodu velkých nákladů na jejich obsluhu.

Každou ze tří bonitních skupin lze následně rozdělit do několika podskupin. U každé z těchto podskupin lze přiřadit konkrétní charakteristiku a lze nastavit model, jak se k těmto odběratelům chovat v oblasti pohledávek a jaké využívat zajišťovací instrumenty, obchodní podmínky a jak nastavovat doby splatnosti. Následně uvedu, jak lze skupiny rozdělit a přiřadím k nim konkrétní informace.

Hodnoty ve sloupci pravděpodobnost zaplacení lze určit podílem zaplacených pohledávek a hodnotou odbytu.

V první tabulce budou podskupiny **zlatých** odběratelů, tj. velmi ziskový odběratel s nízkým objemem nákladů na vymáhání pohledávek.

Podskupina	Minimální pravděpodobnost nezaplacení	Charakteristika	Způsob jištění
Z1	0,9-1	Výborně platící s vysokým objemem odebraných tržeb se snahou o co nejbližší spolupráci	Výjimečně jištění, neboť existuje velká vzájemná závislost

Z2	0,8-0,9	Dobře platící (výjimečně zpoždění) s vysokým objemem odebraných tržeb	Úvěrové pojišťovny (především zahraniční partneři), v případě delší splatnosti faktoring
Z3	0,7-0,8	Mohou mít přechodně finanční problémy, ale jen dočasněho charakteru s vysokým objemem odebraných tržeb a snahou o spolupráci	Faktoring, úvěrové pojišťovny, popř. kapitalizace

Tabulka 17: Rozdělení zlatých odběratelů

V druhé tabulce uvedu rozřazení podskupin **bílých** odběratelů.

Podskupina	Minimální pravděpodobnost nezaplacení	Charakteristika	Způsob jištění
B1	0,6-0,7	Výborně platící ještě s poměrně vysokým objemem odebraných tržeb anebo s nízkým objemem, ale výborně platící a snahou o vzájemnou spolupráci	Faktoring, pojištění u zahraničních partnerů
B2	0,5-0,6	Dobře platící se středním objemem odebraných služeb bez snahy o vzájemnou spolupráci	Faktoring, pojištění, občas záloha
B3	0,4-0,5	Horší platební morálka odběratelů s nepříliš vysokým objemem tržeb, ale existuje vzájemná snaha o spolupráci	Zápočty a postoupení, občas zálohy, faktoring
B4	0,3-0,4	Horší platební morálka odběratelů s nízkým objemem tržeb, ale existuje vzájemná snaha o spolupráci. Popřípadě odběratelé s dobrou platební morálkou, ale velmi nízkým objemem tržeb	Zálohy, zápočty, postoupení, faktoring

Tabulka 18: Rozdělení bílých odběratelů

Ve třetí tabulce uvedu rozřazení podskupin **černých** odběratelů.

Podskupina	Minimální pravděpodobnost nezaplacení	Charakteristika	Způsob jištění
Č1	0,2-0,3	Špatně platící se středním objemem odebraných tržeb bez snahy o vzájemnou spolupráci	Zálohy, postoupení, prodej pohledávek
Č2	0,1-0,2	Špatně platící s nízkým objemem odebraných tržeb bez snahy o vzájemnou spolupráci	Zálohy, postoupení, prodej pohledávek, využití inkasních kanceláří
Č3	0,0-0,1	Špatně platící s velmi nízkým objemem odebraných tržeb bez snahy o vzájemnou spolupráci	Platby předem, zálohy, postoupení, prodej pohledávek, využití inkasních kanceláří

Tabulka 19: Rozdělení černých odběratelů

Pro **identifikaci** obchodního partnera je nutné si vyžádat informace – obchodní adresa, obchodní jméno, telefon, požadavek na výpis z OR, však max. 3 měsíce starý. Dále doporučuji získat informace typu co vyrábí, tržní podíl, s kým spolupracuje, jaké má zavedené řízení kvality, jaké jsou klíčové zdroje, datum vzniku, právní forma a kdo jsou vlastníci firmy. Z finanční oblasti to jsou pak dokumenty rozvaha, výkaz zisku a ztrát, příloha k účetní uzávěrce, aj. (14)

Je však otázkou, do jaké míry budou odběratelé ochotni na stanovené podmínky přistoupit v praxi.

Na závěr uvedu příklad **prodeje pohledávky** firmě, která se v oblasti odkupu a vymáhání pohledávek pohybuje - A06 Omega Servis, s.r.o. Odměna se stanovuje podle počtu předaných pohledávek, jedná-li se o právnickou či fyzickou osobu a způsobu zajištění pohledávky (směnka, uznání závazku apod.) viz tabulka.

Pohledávka	do 100 000 Kč	100 000 Kč – 500 000 Kč	500 000 Kč a více
Odměna	4 – 28 %	3 – 25 %	2 – 15 %

Tabulka 20: Odměny firem při vymáhání pohledávek

Při odkupu pohledávek se kupní cena určuje dle bonity pohledávky (odběratele).

(24)

4.2 *Financování nového sídla společnosti*

Společnost STŘECHA, spol. s r.o. v současné době sídlí ve dvou budovách na adrese Myslínova 1 a 2. V budově Myslínova 1 je v nájmu již několik let za zvýhodněné nájemné (180 000 Kč/rok) z důvodu vlastní rekonstrukce půdních prostor budovy při založení společnosti. V roce 2012 dojde k deregulaci nájemného na tržní, tzn. několikanásobně vyšší. V objektu Myslínova 2 je od počátku nájem tržní. Zde je nájem 400 000 Kč ročně. Nyní je dosaženo téměř plné kapacity obsazenosti personálem, proto další rozvoj společnosti a nábor nových zaměstnanců by znamenal provizorní řešení v této oblasti. Díky této skutečnosti se vedení společnosti rozhoduje o investici do nového sídla společnosti. Tento objekt by měl být integrovaný, tzn. bude obsahovat, jak kancelářské prostory, tak i sklad na zboží určené k prodeji. Dle provedených studií bylo odhadnuto, že bude nutná investice do nemovitosti přibližně 40 mil. Kč.

Pro provedení výše zmíněné investice jsou nutné dostatečné prostředky na financování výstavby. Finance je nutno obstarat způsobem, kterým by v budoucnu neohrozil fungování společnosti a nezastavil následný rozvoj. Finance je možno získat ze dvou základních zdrojů, a to ze zdrojů získaných z provozu společnosti, případně získat cizí kapitál např. hypotečním úvěrem pro podnikatele od banky. V případě hypotečního úvěru hodnota úvěru nepokrývá 100% hodnoty nemovitosti. Zbylou hodnotu finančních prostředků je nutno získat z jiných zdrojů. V tomto případě doporučuji využít prostředky z bankovního účtu, kdy objem peněz v roce 2007 byl na úrovni 9100 tis. Kč. V roce 2008 a 2009 se očekává jejich nárůst. Dále možné prostředky ze zaplacení pohledávek Proto v níže uvedené kalkulaci počítám s vlastními zdroji v hodnotě 10 mil. Kč. Je však možné, že dle šetření banky je možné podíl vlastního kapitálu snížit. Náklady hypotečního úvěru nejsou jen úroky, ale i poplatky za zpracování a vyhodnocení žádosti o úvěr, za poskytnutí úvěru, vedení úvěru a jiné.

Výhodou vlastních zdrojů je nezvyšování hladiny závazků a finančního rizika. Náklady na vlastní zdroje financování často bývají vyšší než u externích zdrojů. Výhodou financování cizími zdroji jsou často nižší náklady na kapitál a jednou z výhod tohoto způsobu financování je fakt, že úroky za něj zaplacené jsou daňově uznatelnou položkou a snižují tak daňový základ. Tomuto efektu se říká úrokový daňový štít a významným způsobem snižuje náklady na cizí zdroje financování podniku.

Zdroje financování - vlastní 10 mil. Kč
- cizí 30 mil. Kč

Pro získání cizích zdrojů financování jsem zvolil produkt u Komerční banky a.s. Jedná se o produkt s názvem Hypoteční úvěr v Kč a byl mi doporučen jako jeden z vhodných produktů. Účelem Hypotečního úvěru může být koupě nemovitosti do vlastnictví, výstavba, rekonstrukce, modernizace a oprava nemovitosti, zhodnocení / koupě / pozemku aj. Hypoteční úvěr lze poskytnout na více účelů současně. Tento úvěr je určen pro právnické osoby (tuzemec) podnikající na území ČR, včetně obcí a fyzické osoby - podnikatele (tuzemec) podnikající na území ČR. Podmínkou pro získání úvěru je prokázání schopnosti klienta splácet jistinu i hradit úroky. Minimální výše úvěru je 500 000 Kč. Maximální výše úvěru je limitována 70% bankou stanovené ceny zastavených nemovitostí, více než 70% na základě jednání na povolujícím místě. Dobu splatnosti lze nastavit od 5 let do max. 30 let. Čerpání úvěru je výhradně účelové a je zpravidla prováděno bezhotovostně. Úvěr lze splácet měsíčně nebo čtvrtletně konstantními částkami popř. splácením jistiny oddělené od úhrady úroku. Úroková sazba je pevná po určitou dobu v rozmezí od 1 do 10 let ode dne podpisu smlouvy o HU. Při zadávání úvěru je nutno předložit dokumenty týkající se společnosti a nemovitosti. Pro výpočty jsem zvolil úrokovou míru p.a. 5,5%. Ta se může změnit dle šetření banky.

Úvěr lze splácet dvěma základními způsoby a to:

a) konstantní anuitou

b) konstantním úmorem

V níže provedených propočtech vyjde najevo, která ze dvou výše uvedených možností splácení je výhodnější. Jak již bylo zmíněno, náklady na úvěr mimo úroku jsou i ostatní náklady, a to např.:

- a) Zpracování a vyhodnocení žádosti o úvěr (příslib úvěru) - 1%, minimálně však 10 000 Kč, tj. 300 000 Kč
- b) Za realizaci úvěru - 0,8%, minimálně však 10 000 Kč, tj. 240 000 Kč
- c) Vedení úvěru nad 1 mil. Kč - 600 Kč/měsíčně
- d) Změna podmínek ve smlouvě z podnětu klienta - 0,6%, minimálně však 5 000 Kč
- e) Rezervace zdrojů - 0,2 - 0,9% p.a.

Úvěr 30mil. Kč navrhuji splácet 20 let se čtvrtletními platbami, tj. 80 splátek. Při výpočtu velikosti splátek při úvěru na 10 let (viz příloha) by splátky byly příliš vysoké a mohly by vést k ohrožení ekonomického zdraví společnosti.

Splácení úvěru s konstantním úmorem

Při využití konstantního úmoru je výše plateb odlišná, částka úmoru dluhu je konstantní a výše splátky úroku je pohyblivá složka dle zbývající části úvěru. Úmor se vypočítá podílem současné hodnoty půjčky a počtem splátek.

$$\text{úmor} = 30\,000\,000\text{Kč} / 80 \text{ splátkami} = 375\,000\text{Kč}$$

Uvedený výpočet vyjadřuje výši úhrady dluhu bez platby úroku.

	Platba	Úmor	Úrok
Celkem	46 706 250Kč	30 000 000Kč	16 706 250Kč

Tabulka 21: Struktura celkových částek platby při konstantním úmorem

Z uvedené tabulky vychází najevo, že celková částka, kterou firma zaplatí za úvěr 30mil. Kč je **46 706 250Kč**.

Splácení úvěru s konstantní anuitou

Hypoteční úvěry se nejčastěji splácejí anuitním způsobem, tj. konstantními splátkami, které se po celou dobu splácení nemění. To platí pouze za předpokladu, že se během splácení nezmění úroková sazba. K tomu však může dojít po každém skončení doby fixace, výši splátky je pak třeba změně přizpůsobit. Výhodou anuitního splácení je přehlednost a jednoduchost. Každá anuitní splátka úvěru v sobě zahrnuje dvě složky, a to splátku jistiny (úmor) a úrok.

Výše platby lze vypočítat vztahem:

$$a = \frac{D * \frac{i}{m}}{1 - \frac{1}{(1 + \frac{i}{m})^{n*m}}}$$

kde:

a ... výše anuity (platby)

D... výše úvěru

i... úroková míra

n... doba splácení

m... počet splátek v roce

Po dosazení do vzorce vychází čtvrtletní splátka 620 651 Kč. Pouze v posledním období bude splátka činit 620 607Kč. Při stanovené výši splátek a při počtu období společnost zaplatí celkově **49 652 036Kč** za úvěr. Úroková složka tak činí 19 652 036Kč.

	Anuita	Úmor	Úrok
Celkem	49 652 036Kč	30 000 000Kč	19 652 036Kč

Tabulka 22: Struktura celkových částek platby při konstantní splátce (anuitě)

Při porovnání spočtených splátkových kalendářů (viz příloha č.17 a č.18) vychází ekonomicky výhodněji splátky s konstantní částkou úmoru a rozdílnými hodnotami splátek. Hrozí zde však riziko plynoucí z vyšších částek splátky v počátečních obdobích. Při čtvrtletních splátkách bude úvěr splacen za 20 let.

Při rozložení úvěru na 20 let, tj. 80 období budou splátky na výši, která by neměla ohrozit další provoz společnosti.

Závěr

Obsahem diplomové práce je analýza ekonomického zdraví STŘECHA, spol. s r.o. Pro další rozvoj společnosti je důležité identifikovat nedostatky uvnitř a snažit se je co nejdříve napravit. Nástrojem zjištění těchto ekonomických nedostatků je finanční analýza, kterou jsem zpracoval v této diplomové práci.

Práci jsem rozdělil na tři základní části – část teoretickou, část analytickou a návrhovou. V teoretické části jsou uvedeny základní poznatky z dostupné literatury, které popisují především jednotlivé analýzy finančního zdraví podniku. Praktická část zkoumá ekonomické zdraví podniku z dostupných účetních zdrojů. V návrhové části jsem se zaměřil na hlavní problém vycházející z finanční analýzy, a to vysoká hodnota pohledávek. Doplnkově jsem se v návrhu zmínil i o možnosti financování nového sídla společnosti.

Zdroje informací a dat ekonomické analýzy byly poskytnuty vedením společnosti a bez jejich znalosti by nebylo možno analýzu provést. Ekonomická analýza je v úvodní části doplněna analýzou silných a slabých stránek SWOT, dále analýzou obecného okolí a Porterovou analýzou.

Z provedené analýzy, tj. analýzy ukazatelů absolutních, rozdílových, poměrových, soustav ukazatelů aj., vyšlo najevo, že společnost je v dobré ekonomické kondici. V některých případech byly zjištěny výborné výsledky, například u soustav ukazatelů.

Jako zásadní nedostatek ve zjištěných hodnotách vidím objem pohledávek a délku jejich splatnosti. Proto jsem se v návrhové části zaměřil na oblast řízení pohledávek a metody přístupu k nim. Zde jsem se zmínil o současné situaci a přístupu k pohledávkám nyní. Dále jsem navrhl metodiku přístupů k zákazníkům z pohledu pohledávek. Uvedl jsem zde možnosti zajištění zakázek, metodiku rozdělení odběratelů a přístup ke každé skupině zvlášť.

Při růstu poptávky po výrobcích, které jsou prodávány společností STŘECHA, spol. s r.o., vzniká požadavek na prostorové kapacity. Proto firma v budoucnu plánuje výstavbu nového reprezentativního sídla se skladovými prostory. V návrhové části se zabývám rámcově problematikou financování případné výstavby. Je zde rozebrán úvěr od banky v případě půjčky a jaké budou náklady na cizí kapitál. Pro financování byla zvolena metoda smíšeného financování, kdy byl z části využit vlastní kapitál v hodnotě 10 mil. Kč a cizí kapitál v hodnotě 30 mil Kč. Tyto zdroje byly získány využitím hypotečního úvěru po podnikatele v Komerční bance a.s., kde má společnost veden svůj vlastní účet. Ke splácení úvěru jsem uvedl dvě možné metody splácení, konstantním úmorem a konstantní anuitou. Podle provedených výpočtů vychází metoda konstantního úmoru výhodněji, tzn. společnost zaplatí za úvěr menší prostředky než při využití konstantní anuity.

Praktická část, tj. část analytická, ukázala, že finanční analýza dává velké množství informací pro posouzení ekonomického zdraví společnosti. Lze z ní vyčíst, kde jsou problémové oblasti hospodaření a ukazuje, kde je jejich příčina. Je však nutno znát i další doplňující informace, které nelze vyčíst z účetních výkazů. Na stav firmy působí i externí faktory, které není schopna ovlivnit a do výpočtů finanční analýzy je nelze zahrnout.

Při psaní této diplomové práce bylo dosaženo cíle, a to objektivně zhodnotit stav společnosti. Výsledkem je zjištění, že hospodaření je na dobré úrovni, pouze oblast pohledávek vyžaduje vyšší pozornost, proto jsem se v návrhu zaměřil na oblast řízení pohledávek. Díky investici do nemovitosti bude o to větší nutnost pohledávky sledovat, aby se společnost nedostala do platební neschopnosti splácet úvěr. Věřím, že tato práce bude mít pro společnost přínos.

Seznam použitých zdrojů

Bibliografické zdroje

- 1) BAŘINOVÁ, Dagmar, HÓTOVÁ, Renáta, OLŠAR, Ladislav. *Konkurzní řízení v praxi*. 2. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2006. 172 s. ISBN 80-247-0909-0.
- 2) KEŘKOVSKÝ, M. – VYKYPĚL, O.: *Strategické řízení. Teorie pro praxi*. 1. vydání Praha: C. H. Beck 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X
- 3) KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
- 4) KRAFTOVÁ, Ivana. *Finanční analýza municipální firmy*. [s.l.] : [s.n.], 2002. 206 s. ISBN 80-7179-778-2.
- 5) MACEK, Jiří, TOMSA, Miloš. *Jak vymáhat pohledávky*. Ostrava : Montanex, 1994. 116 s. ISBN 80-85780-15-1.
- 6) MÁČE, Miroslav. *Finanční analýza obchodních a státních organizací : praktické příklady a použití*. [s.l.] : [s.n.], 2006. 155 s. ISBN 80-247-1558-9.
- 7) RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. Praha : GRADA Publishing, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- 8) SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.
- 9) SMEJKAL, Vladimír, RAIS, Karel. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. [s.l.] : [s.n.], 2006. 296 s. ISBN 80-247-1667-4.
- 10) ŠANTRŮČEK, Jaroslav. *Pohledávky, jejich cese a hodnota*. 2. aktualiz. vyd. Praha : [s.n.], 2005. 198 s. ISBN 80-245-0873-7.
- 11) VALACH, Josef. *Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. díl*. [s.l.] : [s.n.], 1993. 115 s. ISBN 80-85626-12-8.
- 12) VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. [s.l.] : [s.n.], 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.
- 13) VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. [s.l.] : [s.n.], 2006. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.
- 14) VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*. [s.l.] : [s.n.], 2004. 122 s. ISBN 80-247-0770-5.
- 15) ZIELKE, Christian. *Nejčastější chyby manažerů a jak se jim vyhnout*. [s.l.] : [s.n.], [2007?]. 124 s.

- 16) ZINECKER, Marek. *Finanční řízení podniku* . [s.l.] : [s.n.], 2006. 126 s. ISBN 80-214-3150-4

Internetové zdroje

- 17) *STŘECHA, spol. s r.o.* [online]. [2009] [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.strecha.cz>.
- 18) *Business.center.cz* [online]. [2009] [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/>>.
- 19) *Český statistický úřad* [online]. 2009 [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.czso.cz>.
- 20) *Komerční banka* [online]. c2006 [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <<http://kb.cz/>>.
- 21) *Měšec.cz* [online]. c2009 [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.mesec.cz>.
- 22) *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. c2005 [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.mpo.cz>.
- 23) *Obchodní rejstřík* [online]. [2009] [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.justice.cz>.
- 24) *Pohledávky* [online]. [2008] [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <www.omega-pohledavky.cz>.
- 25) *Wikipedie, otevřená encyklopedie* [online]. [2009] [cit. 2009-03-30]. Dostupný z WWW: <<http://cs.wikipedia.org>>.

Ostatní zdroje

- 26) Interní zdroje informací společnosti STŘECHA, spol. s r.o.
- 27) Materiály KB a.s.

Seznam použitých zkratk a symbolů

A	aktiva
aj.	a jiné
atd.	a tak dále
apod.	a podobně
ČOV	čistírna odpadních vod
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČR	Česká republika
CZ	cizí zdroje
DIČ	daňové identifikační číslo
EAT	zisk po zdanění
EBIT	zisk před zdaněním a úroky
EU	Evropská unie
HDP	hrubý domácí produkt
IČ	identifikační číslo
IN	index Neumaierových
INFA	metodika Ministerstva průmyslu a obchodu
mil.	milion
mj.	mimo jiné
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
např.	například
OKEČ	oborová klasifikace ekonomických činností
P	pasiva
resp.	respektive
ROA	rentabilita celkových aktiv
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROI	rentabilita vloženého kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
tis.	tisíc
tj.	to jest
tzv.	tak zvaně

Seznam tabulek

Tabulka 1: SWOT analýza a její výsledky	24
Tabulka 2: Ukazatele ČPK	52
Tabulka 3: Ukazatele rentability	52
Tabulka 4: Ukazatele aktivity – počet obrátek.....	55
Tabulka 5: Ukazatele aktivity – doba obratu	55
Tabulka 6: Ukazatele zadluženosti.....	57
Tabulka 7: Ukazatele likvidity	60
Tabulka 8: Provozní ukazatele	61
Tabulka 9: Altmanova analýza.....	63
Tabulka 10: IN 05.....	64
Tabulka 11: INFA – odhad re	65
Tabulka 12: INFA - ROE.....	65
Tabulka 13: INFA - likvidity	66
Tabulka 14: INFA - spread	66
Tabulka 15: INFA – produkční síla.....	66
Tabulka 16: INFA – Vlastní kapitál / Aktiva.....	66
Tabulka 17: Rozdělení zlatých odběratelů.....	76
Tabulka 18: Rozdělení bílých odběratelů	76
Tabulka 19: Rozdělení černých odběratelů	77
Tabulka 20: Odměny firem při vymáhání pohledávek.....	77
Tabulka 21: Struktura celkových částek platby při konstantním úmoru	80
Tabulka 22: Struktura celkových částek platby při konstantní splátce (anuitě)	81

Seznam grafů

Graf 1: Vývoj počtu zaměstnanců	15
Graf 2: Ukazatele rentability	53
Graf 3: Ukazatele aktivity – počet obrátek	55
Graf 4: Ukazatele aktivity – doba obratu	55
Graf 5: Ukazatele zadluženosti	58
Graf 6: Ukazatele likvidity	60
Graf 7: Provozní ukazatele	61
Graf 8: Altmanova analýza	63
Graf 9: IN 05	64

Seznam obrázků

Obrázek 1: Struktura rozvahy	26
Obrázek 2: Struktura výkazu zisku a ztrát	28
Obrázek 3: Struktura cash flow	29

Seznam příloh

- Příloha č. 1: Rozvaha za roky 2004-2007 - aktiva (tis. Kč)
- Příloha č. 2: Rozvaha za roky 2004-2007 - pasiva (tis. Kč)
- Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztrát za roky 2004-2007 (tis. Kč)
- Příloha č. 4: Přehled o peněžních tocích za roky 2004-2007 (tis. Kč)
- Příloha č. 5: Rozvaha - vertikální analýza za roky 2004-2007 - aktiva
- Příloha č. 6: Rozvaha - vertikální analýza za roky 2004-2007 - pasiva
- Příloha č. 7: Rozvaha - horizontální analýza za roky 2004-2007 - aktiva
- Příloha č. 8: Rozvaha - horizontální analýza za roky 2004-2007 - pasiva
- Příloha č. 9: Výkaz zisku a ztrát - horizontální analýza za roky 2004-2007
- Příloha č. 10: Vertikální rozložení aktiv v roce 2007
- Příloha č. 11: Vertikální rozložení pasiv v roce 2007
- Příloha č. 12: Horizontální analýza aktiv za roky 2004-2007
- Příloha č. 13: Horizontální analýza pasiv za roky 2004-2007
- Příloha č. 14: Horizontální vývoj oběžných aktiv za roky 2004-2007
- Příloha č. 15: Struktura oběžných aktiv za roky 2004-2007
- Příloha č. 16: Vývoj tržeb na prodej zboží a nákladů vynaložených na prodané zboží za roky 2004-2007
- Příloha č. 17: Hypoteční úvěr na 20 let - konstantní anuita
- Příloha č. 18: Hypoteční úvěr na 20 let - konstantní úmor
- Příloha č. 19: Hypoteční úvěr na 10 let - konstantní anuita
- Příloha č. 20: Hypoteční úvěr na 10 let - konstantní úmor

Přílohy

Příloha č. 1: Rozvaha za roky 2004-2007 - aktiva (tis. Kč)

Rozvaha					
		2004	2005	2006	2007
	AKTIVA CELKEM	40 693	62 247	75 781	102 762
B.	Dlouhodobý majetek	4 426	7 688	12 989	14 868
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	349	334	175	199
B. I. 3.	Software	126	334	175	28
B. I. 7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	223	0	0	171
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	3 165	6 422	11 984	10 144
B. II. 1.	Pozemky	0	111	111	111
B. II. 2.	Stavby	0	2 690	8 460	8 171
B. II. 3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	2 800	3 621	3 413	1 862
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	912	932	830	4 525
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	887	908	808	4 503
B. III. 2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	25	24	22	22
C.	Oběžná aktiva	35 632	54 110	61 267	85 894
C. I.	Zásoby	3 629	3 996	5 714	9 609
C. I. 3.	Výrobky	325	289	272	673
C. I. 5.	Zboží	3 304	3 707	5 442	8 936
C. III.	Krátkodobé pohledávky	27 833	44 744	47 615	67 000
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	25 033	42 657	45 954	64 864
C. III. 4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	50	0	44	0
C. III. 6.	Stát - daňové pohledávky	630	1 014	282	1 441
C. III. 7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	1 718	753	1 279	595
C. III. 8.	Dohadné účty pasivní	127	45	6	50
C. III. 9.	Jiné pohledávky	275	275	50	50
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	4 170	5 370	7 938	9 285
C. IV. 1.	Peníze	96	429	390	152
C. IV. 2.	Účty v bankách	4 074	4 941	7 548	9 133
D. I.	Časové rozlišení	635	449	1 525	2 000
D. I. 1.	Náklady příštích období	635	449	1 525	2 000

Příloha č. 2: Rozvaha za roky 2004-2007 - pasiva (tis. Kč)

Rozvaha					
		2004	2005	2006	2007
	PASIVA CELKEM	40 693	62 247	75 781	102 762
A.	Vlastní kapitál	5 688	15 695	27 171	45 497
A. I.	Základní kapitál	500	500	500	500
A. I. 1.	Základní kapitál	500	500	500	500
A. II.	Kapitálové fondy	-279	-288	-389	-1 344
A. II. 3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků(+/-)	-279	-288	-389	-1 344
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	137	123	128	113
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	50	50	50	50
A. III. 2.	Statutární a ostatní fondy	87	73	78	63
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	5 041	5 330	15 372	26 957
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	5 041	5 330	15 372	26 957
A. V. 1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	289	10 030	11 560	19 271
B.	Cizí zdroje	34 748	46 442	48 498	57 254
B. II.	Dlouhodobé závazky	137	238	288	198
B. II. 10.	Odložený daňový závazek	137	238	288	198
B. III.	Krátkodobé závazky	34 611	46 204	48 210	57 056
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	16 957	27 041	29 829	38 657
B. III. 4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	12 204	12 204	10 604	9 764
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	3 457	3 397	3 687	4 240
B. III. 6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	603	538	986	505
B. III. 7.	Stát - daňové závazky a dotace	679	1 576	1 873	2 900
B. III. 8.	Krátkodobé přijaté zálohy	372	1 103	823	748
B. III. 10.	Dohadné účty pasivní	339	345	408	237
C. I.	Časové rozlišení	257	110	112	11
C. I. 1.	Výdaje příštích období	94	46	112	11
C. I. 2.	Výnosy příštích období	163	64	0	0

Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztrát za roky 2004-2007 (tis. Kč)

Výkaz zisku a ztrát					
		2004	2005	2006	2007
I.	Tržby za prodej zboží	136 546	175 558	202 479	258 718
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	108 056	130 173	152 455	192 232
+	Obchodní marže	28 490	45 385	50 024	66 486
II.	Výkony	30 279	24 106	28 277	36 353
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	30 054	24 142	28 294	35 676
II. 2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	207	-36	-17	677
II. 3.	Aktivace	18	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	36 137	36 786	45 502	59 512
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	7 082	6 856	9 984	13 525
B. 2.	Služby	29 055	29 930	35 518	45 987
+	Přidaná hodnota	22 632	32 705	32 799	43 327
C.	Osobní náklady součet	10 689	12 365	17 652	21 450
C. 1.	Mzdové náklady	7 796	9 108	12 955	15 787
C. 2.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2 676	3 042	4 419	5 367
C. 3.	Sociální náklady	217	215	278	296
D.	Daně a poplatky	244	373	188	151
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1 129	1 591	2 169	2 233
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	103	59	265	59
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	103	58	265	59
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	0	1	0	0
F.	Zůstatková cena prod. dlouhodobého majetku a materiálu	16	0	0	0
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	16	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v prov. oblasti a komplex .nák. příštích o.	5 095	-1 652	1 844	-1 339
IV.	Ostatní provozní výnosy	372	2 937	9 162	13 660
H.	Ostatní provozní náklady	1 140	6 437	1 624	1 624
*	Provozní výsledek hospodaření	4 794	16 587	18 749	28 349
X.	Výnosové úroky	6	17	0	1
N.	Nákladové úroky	194	205	209	349
XI.	Ostatní finanční výnosy	133	391	406	1 387
O.	Ostatní finanční náklady	2 215	3 012	3 125	3 749
*	Finanční výsledek hospodaření	-2 270	-2 809	-2 928	-2 710
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	1 907	3 748	4 261	6 368
Q. 1.	Splatná	1 872	3 646	4 211	6 458
Q. 2.	Odložená	35	102	50	-90
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	617	10 030	11 560	19 271
R.	Mimořádné náklady	328	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	-328	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	289	10 030	11 560	19 271
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	2 196	13 778	15 821	25 639

Příloha č. 4: Přehled o peněžních tocích za roky 2004-2007 (tis. Kč)

Přehled o peněžních tocích (cash flow)					
		2004	2005	2006	2007
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku úč. období	3 735	4 170	5 370	7 938
	Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnost)				
Z.	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	2 524	13 778	15 821	25 639
A.1.	Úpravy o nepeněžní operace	6 325	69	3 957	1 183
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv (+) s výjimkou zůstatkové ceny prodaných stálých aktiv, Umořování opravné položky k nabytému majetku (+/-)	1 129	1 591	2 169	2 233
A.1.2.	Změna stavu opravných položek, změna stavu rezerv	5 095	-1 652	1 844	-1 339
A.1.3.	Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv (-/+)	-87	-58	-265	-59
A.1.4.	Výnosy z dividend a podílů na zisku (-) (s výjimkou investičních spol. a fondů)	0	0	0	0
A.1.5.	Vyúčtované nákladové úroky (s výjimkou kapitalizovaných úroků) (+), Vyúčtované výnosové úroky (-)	188	188	209	248
A.1.6.	Případné úpravy a ostatní nepeněžní operace	0	0	0	0
A*	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami (Z + A.1.)	8 849	13 847	19 778	26 822
A.2.	Změna stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-2 070	-5 705	-5 034	-14 897
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti (+/-), aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních	-465	-15 073	-5 791	-18 521
A.2.2.	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti (+/-), pasivních účtů časového rozlišení a dlouhodobých účtů pasivních	-1 139	9 735	2 475	7 519
A.2.3.	Změna stavu zásob (+/-)	-466	-367	-1 718	-3 895
A.2.4.	Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů	0	0	0	0
A**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami (A* + A.2.)	6 779	8 142	14 744	11 925
A.3.	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků (-)	-194	-205	-209	-349
A.4.	Přijaté úroky (s výjimkou investičních spol. a fondů) (+)	6	17		1
A.5.	Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulé období (-)	-4 164	-2 046	-4 720	-5 190
A.6.	Mimořádný výsledek hospodaření	-328	0	0	0
A.7.	Přijaté diviendy a podíly na zisku (+)	0	0	0	0
A***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti (A** + A.3. + A.4. + A.5. + A.6. + A.7.)	2 099	5 908	9 815	6 387
	Peněžní toky z investiční činnosti				
B.1.	Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv	-1 754	-4 853	-7 567	-5 009
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	103	58	265	59
B.3.	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	0	0	0	0
B***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti (B.1. + B.2. + B.3.)	-1 651	-4 795	-7 302	-4 950
	Peněžní toky z finanční činnosti				
C.1.	Dopady změn dlouhodobých závazků, popř. takových krátkodobých závazků, které spadají do oblasti finanční činnosti (např. některé provozní úvěry) na peněžní prostředky a ekvivalenty	35	101	50	-90
C.2.	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a na peněžní ekvivalenty	-48	-14	5	

C.2.1.	Zvýšení peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ážia, ev. rezervních fondů včetně složených záloh na toto zvýšení (+)	0	0	18	0
C.2.2.	Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům (-)	0	0	0	0
C.2.3.	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	0	0	0	0
C.2.4.	Úhrada ztráty společníky (+)	0	0	0	0
C.2.5.	Přímé platby na vrub fondů (-)	-48	-14	-13	
C.2.6.	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a včetně finančního vypořádání se společníky v. o. s. a komplementáři u k. s. (-)	0	0	0	0
C***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti (C.1.+ C.2.)	-13	87	55	-90
F.	Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků (A***+ B***+ C***)	435	1 200	2 568	1 347
R.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období (P+F)	4 170	5 370	7 938	9 285

Příloha č. 5: Rozvaha - vertikální analýza za roky 2004-2007 - aktiva

Rozvaha		Vertikální analýza			
		2004	2005	2006	2007
	AKTIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
B.	Dlouhodobý majetek	10,88%	12,35%	17,14%	14,47%
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0,86%	0,54%	0,23%	0,19%
B. I. 3.	Software	0,31%	0,54%	0,23%	0,03%
B. I. 7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0,55%	0,00%	0,00%	0,17%
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	7,78%	10,32%	15,81%	9,87%
B. II. 1.	Pozemky	0,00%	0,18%	0,15%	0,11%
B. II. 2.	Stavby	0,00%	4,32%	11,16%	7,95%
B. II. 3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	6,88%	5,82%	4,50%	1,81%
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	2,24%	1,50%	1,10%	4,40%
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	2,18%	1,46%	1,07%	4,38%
B. III. 2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0,06%	0,04%	0,03%	0,02%
C.	Oběžná aktiva	87,56%	86,93%	80,85%	83,59%
C. I.	Zásoby	8,92%	6,42%	7,54%	9,35%
C. I. 3.	Výrobky	0,80%	0,46%	0,36%	0,65%
C. I. 5.	Zboží	8,12%	5,96%	7,18%	8,70%
C. III.	Krátkodobé pohledávky	68,40%	71,88%	62,83%	65,20%
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	61,52%	68,53%	60,64%	63,12%
C. III. 4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0,12%	0,00%	0,06%	0,00%
C. III. 6.	Stát - daňové pohledávky	1,55%	1,63%	0,37%	1,40%
C. III. 7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	4,22%	1,21%	1,69%	0,58%
C. III. 8.	Dohadné účty pasivní	0,31%	0,07%	0,01%	0,05%
C. III. 9.	Jiné pohledávky	0,68%	0,44%	0,07%	0,05%
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	10,25%	8,63%	10,47%	9,04%
C. IV. 1.	Peníze	0,24%	0,69%	0,51%	0,15%
C. IV. 2.	Účty v bankách	10,01%	7,94%	9,96%	8,89%
D. I.	Časové rozlišení	1,56%	0,72%	2,01%	1,95%
D. I. 1.	Náklady příštích období	1,56%	0,72%	2,01%	1,95%

Příloha č. 6: Rozvaha - vertikální analýza za roky 2004-2007 - pasiva

Rozvaha		Vertikální analýza			
		2004	2005	2006	2007
	PASIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
A.	Vlastní kapitál	13,98%	25,21%	35,85%	44,27%
A. I.	Základní kapitál	1,23%	0,80%	0,66%	0,49%
A. I. 1.	Základní kapitál	1,23%	0,80%	0,66%	0,49%
A. II.	Kapitálové fondy	-0,69%	-0,46%	-0,51%	-1,31%
A. II. 3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků(+/-)	-0,69%	-0,46%	-0,51%	-1,31%
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0,34%	0,20%	0,17%	0,11%
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0,12%	0,08%	0,07%	0,05%
A. III. 2.	Statutární a ostatní fondy	0,21%	0,12%	0,10%	0,06%
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	12,39%	8,56%	20,28%	26,23%
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	12,39%	8,56%	20,28%	26,23%
A. V. 1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	0,71%	16,11%	15,25%	18,75%
B.	Cizí zdroje	85,39%	74,61%	64,00%	55,72%
B. II.	Dlouhodobé závazky	0,34%	0,38%	0,38%	0,19%
B. II. 10.	Odložený daňový závazek	0,34%	0,38%	0,38%	0,19%
B. III.	Krátkodobé závazky	85,05%	74,23%	63,62%	55,52%
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	41,67%	43,44%	39,36%	37,62%
B. III. 4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	29,99%	19,61%	13,99%	9,50%
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	8,50%	5,46%	4,87%	4,13%
B. III. 6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	1,48%	0,86%	1,30%	0,49%
B. III. 7.	Stát - daňové závazky a dotace	1,67%	2,53%	2,47%	2,82%
B. III. 8.	Krátkodobé přijaté zálohy	0,91%	1,77%	1,09%	0,73%
B. III. 10.	Dohadné účty pasivní	0,83%	0,55%	0,54%	0,23%
C. I.	Časové rozlišení	0,63%	0,18%	0,15%	0,01%
C. I. 1.	Výdaje příštích období	0,23%	0,07%	0,15%	0,01%
C. I. 2.	Výnosy příštích období	0,40%	0,10%	0,00%	0,00%

Příloha č. 7: Rozvaha - horizontální analýza za roky 2004-2007 - aktiva

Rozvaha		Horizontální analýza					
		2005-2004	%	2006-2005	%	2007-2006	%
	AKTIVA CELKEM	21 554	52,97%	13 534	22%	26 981	36%
B.	Dlouhodobý majetek	3 262	73,70%	5301	69%	1879	14%
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	-15	-4,30%	-159	-48%	24	14%
B. I. 3.	Software	208	165,08%	-159	-48%	-147	-84%
B. I. 7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	-223	-100,00%	0	-	171	-
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	3 257	102,91%	5562	87%	-1840	-15%
B. II. 1.	Pozemky	111	-	0	0%	0	0%
B. II. 2.	Stavby	2 690	-	5770	214%	-289	-3%
B. II. 3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	821	29,32%	-208	-6%	-1551	-45%
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	20	2,19%	-102	-11%	3695	445%
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	21	2,37%	-100	-11%	3695	457%
B. III. 2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	-1	-4,00%	-2	-8%	0	0%
C.	Oběžná aktiva	18 478	51,86%	7157	13%	24627	40%
C. I.	Zásoby	367	10,11%	1718	43%	3895	68%
C. I. 3.	Výrobky	-36	-11,08%	-17	-6%	401	147%
C. I. 5.	Zboží	403	12,20%	1735	47%	3494	64%
C. III.	Krátkodobé pohledávky	16 911	60,76%	2871	6%	19385	41%
C.III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	17 624	70,40%	3297	8%	18910	41%
C.III. 4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	-50	-100,00%	44	-	-44	100%
C.III. 6.	Stát - daňové pohledávky	384	60,95%	-732	-72%	1159	411%
C.III. 7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	-965	-56,17%	526	70%	-684	-53%
C.III. 8.	Dohadné účty pasivní	-82	-64,57%	-39	-87%	44	733%
C.III. 9.	Jiné pohledávky	0	0,00%	-225	-82%	0	0%
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	1 200	28,78%	2568	48%	1347	17%
C.IV. 1.	Peníze	333	346,88%	-39	-9%	-238	-61%
C.IV. 2.	Účty v bankách	867	21,28%	2607	53%	1585	21%
D. I.	Časové rozlišení	-186	-29,29%	1076	240%	475	31%
D. I. 1.	Náklady příštích období	-186	-29,29%	1076	240%	475	31%

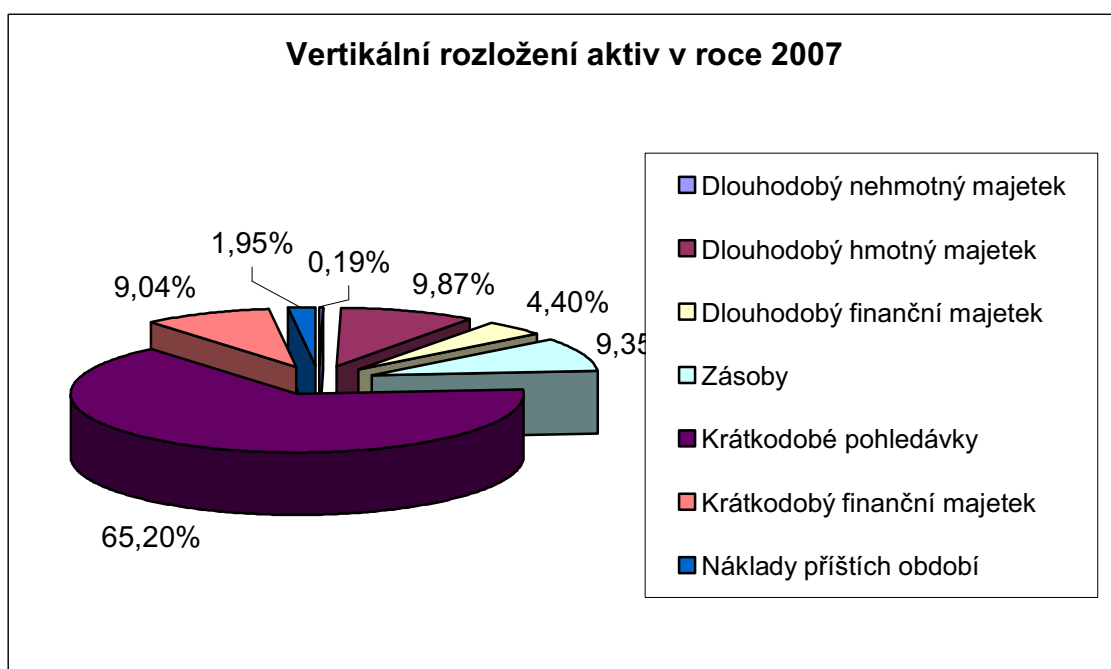
Příloha č. 8: Rozvaha - horizontální analýza za roky 2004-2007 - pasiva

Rozvaha		Horizontální analýza					
		2005-2004	%	2006-2005	%	2007-2006	%
	PASIVA CELKEM	21 554	52,97%	13 534	22%	26 981	36%
A.	Vlastní kapitál	10 007	175,93%	11476	73%	18326	67%
A. I.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0%	0	0%
A. I. 1.	Základní kapitál	0	0,00%	0	0%	0	0%
A. II.	Kapitálové fondy	-9	3,23%	-101	35%	-955	246%
A. II. 3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků(+/-)	-9	3,23%	-101	35%	-955	246%
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	-14	-10,22%	5	4%	-15	-12%
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0	0,00%	0	0%	0	0%
A. III. 2.	Statutární a ostatní fondy	-14	-16,09%	5	7%	-15	-19%
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	289	5,73%	10042	188%	11585	75%
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	289	5,73%	10042	188%	11585	75%
A. V. 1.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	9 741	3370,59%	1530	15%	7711	67%
B.	Cizí zdroje	11 694	33,65%	2056	4%	8756	18%
B. II.	Dlouhodobé závazky	101	73,72%	50	21%	-90	-31%
B. II. 10.	Odložený daňový závazek	101	73,72%	50	21%	-90	-31%
B. III.	Krátkodobé závazky	11 593	33,50%	2006	4%	8846	18%
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	10 084	59,47%	2788	10%	8828	30%
B. III. 4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0,00%	-1600	-13%	-840	-8%
B. III. 5.	Závazky k zaměstnancům	-60	-1,74%	290	9%	553	15%
B. III. 6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	-65	-10,78%	448	83%	-481	-49%
B. III. 7.	Stát - daňové závazky a dotace	897	132,11%	297	19%	1027	55%
B. III. 8.	Krátkodobé přijaté zálohy	731	196,51%	-280	-25%	-75	-9%
B. III. 10.	Dohadné účty pasivní	6	1,77%	63	18%	-171	-42%
C. I.	Časové rozlišení	-147	-57,20%	2	2%	-101	-90%
C. I. 1.	Výdaje příštích období	-48	-51,06%	66	143%	-101	-90%
C. I. 2.	Výnosy příštích období	-99	-60,74%	-64	100%	0	-

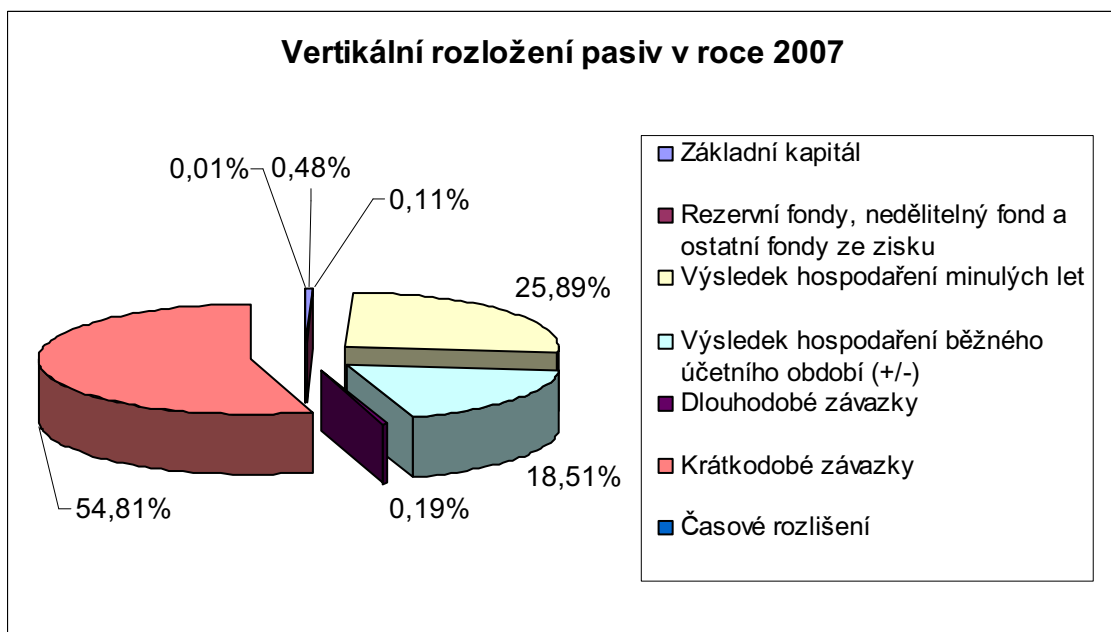
Příloha č. 9: Výkaz zisku a ztrát - horizontální analýza za roky 2004-2007

Výkaz zisku a ztrát		Horizontální analýza					
		2005-2004	%	2006-2005	%	2007-2006	%
I.	Tržby za prodej zboží	39 012	29%	26 921	15%	56 239	28%
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	22 117	20%	22 282	17%	39 777	26%
+	Obchodní marže	16 895	59%	4 639	10%	16 462	33%
II.	Výkony	-6 173	-20%	4 171	17%	8 076	29%
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	-5 912	-20%	4 152	17%	7 382	26%
II. 2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	-243	-117%	19	-53%	694	-4082%
II. 3.	Aktivace	-18	-100%	0	-	0	-
B.	Výkonová spotřeba	649	2%	8 716	24%	14 010	31%
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	-226	-3%	3 128	46%	3 541	35%
B.2.	Služby	875	3%	5 588	19%	10 469	29%
+	Přidaná hodnota	10 073	45%	94	0%	10 528	32%
C.	Osobní náklady součet	1 676	16%	5 287	43%	3 798	22%
C.1.	Mzdové náklady	1 312	17%	3 847	42%	2 832	22%
C.2.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	366	14%	1 377	45%	948	21%
C. .	Sociální náklady	-2	-1%	63	29%	18	6%
D.	Daně a poplatky	129	53%	-185	-50%	-37	-20%
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	462	41%	578	36%	64	3%
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	-44	-43%	206	349%	-206	-78%
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	-45	-44%	207	357%	-206	-78%
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	1	-	-1	100%	0	-
F	Zůstatková cena prod. dlouhodobého majetku a materiálu	-16	-100%	0	-	0	-
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	-16	-100%	0	-	0	-
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v prov. oblasti a komplex .nák. příštích o.	-6 747	-132%	3 496	212%	-3 183	-173%
IV.	Ostatní provozní výnosy	2 565	690%	6 225	212%	4 498	49%
H.	Ostatní provozní náklady	5 297	465%	-4 813	-75%	0	0%
*	Provozní výsledek hospodaření	11 793	246%	2 162	13%	9 600	51%
X.	Výnosové úroky	11	183%	-17	100%	1	-
N.	Nákladové úroky	11	6%	4	2%	140	67%
XI.	Ostatní finanční výnosy	258	194%	15	4%	981	242%
O.	Ostatní finanční náklady	797	36%	113	4%	624	20%
*	Finanční výsledek hospodaření	-539	24%	-119	4%	218	-7%
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	1 841	97%	513	14%	2 107	49%
Q.1.	Splatná	1 774	95%	565	15%	2 247	53%
Q.2.	Odložená	67	191%	-52	-51%	-140	-280%
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	9 413	1526%	1 530	15%	7 711	67%
R.	Mimořádné náklady	-328	-100%	0	-	0	-
*	Mimořádný výsledek hospodaření	328	-100%	0	-	0	-
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	9 741	3371%	1 530	15%	7 711	67%
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	11 582	527%	2 043	15%	9 818	62%

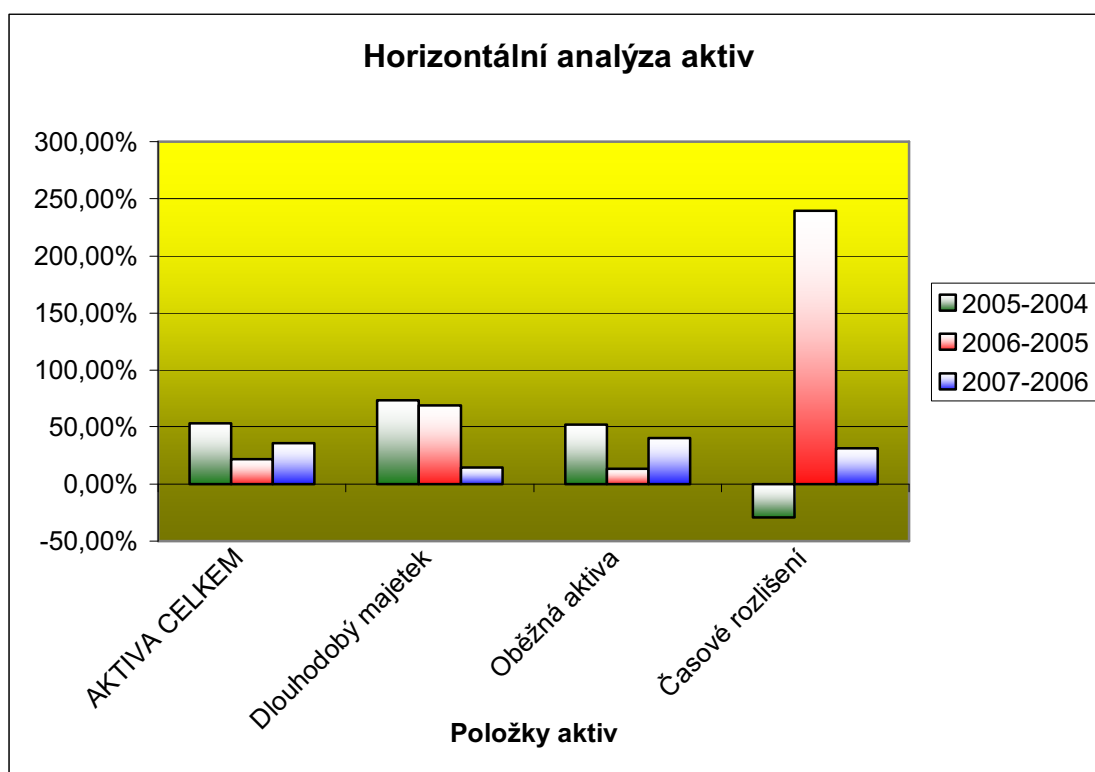
Příloha č. 10: Vertikální rozložení aktiv v roce 2007



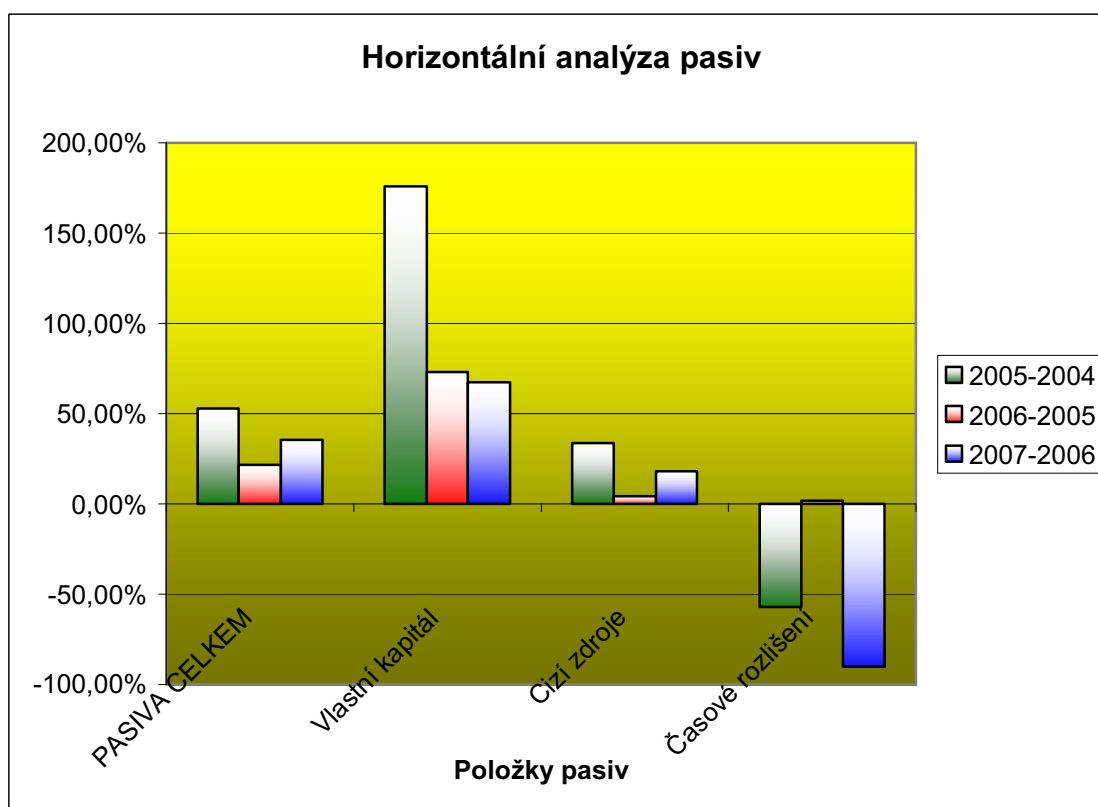
Příloha č. 11: Vertikální rozložení pasiv v roce 2007



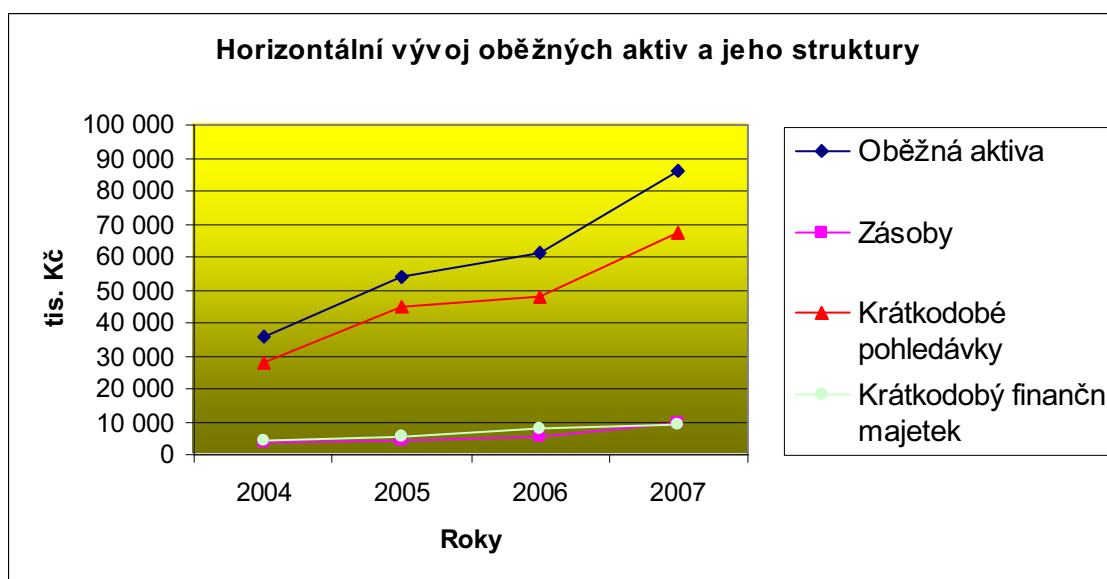
Příloha č. 12: Horizontální analýza aktiv za roky 2004-2007



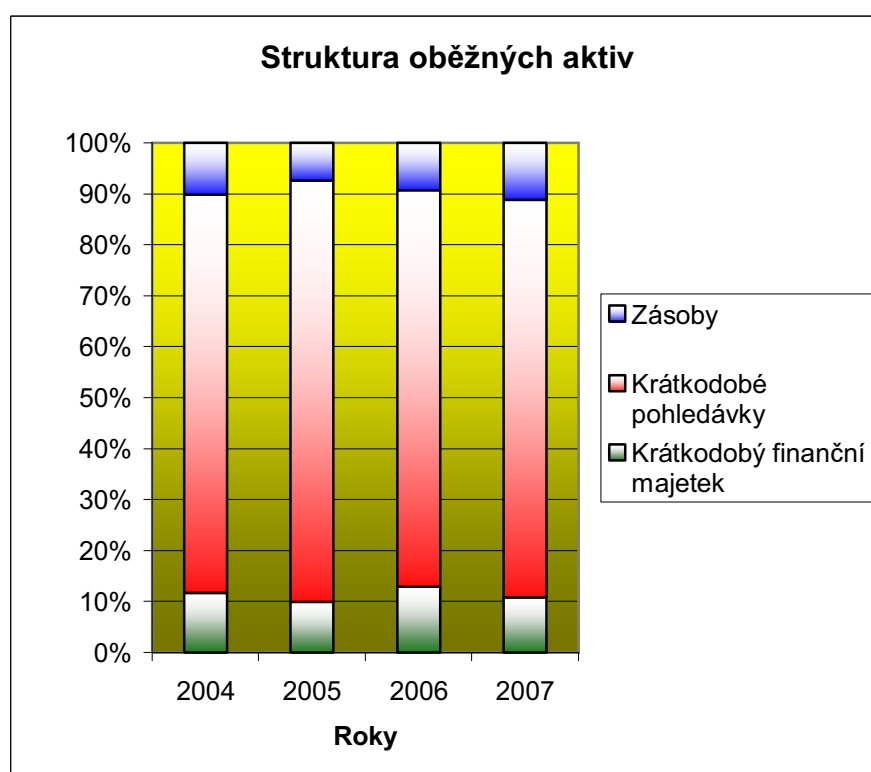
Příloha č. 13: Horizontální analýza pasiv za roky 2004-2007



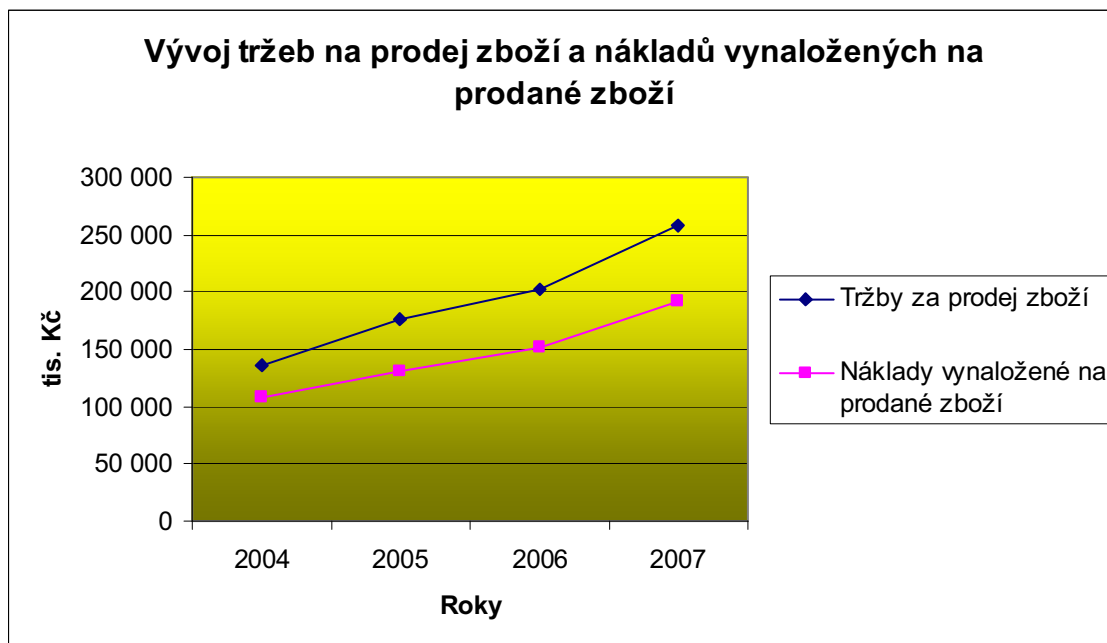
Příloha č. 14: Horizontální vývoj oběžných aktiv za roky 2004-2007



Příloha č. 15: Struktura oběžných aktiv za roky 2004-2007



Příloha č. 16: Vývoj tržeb na prodej zboží a nákladů vynaložených na prodané zboží za roky 2004-2007



Příloha č. 17: Hypoteční úvěr na 20 let - konstantní anuita

Období	PZ	Platba	Úmor	Úrok	PZ - úmor
1	30 000 000 Kč	620 651 Kč	208 151 Kč	412 500 Kč	29 791 849 Kč
2	29 791 849 Kč	620 651 Kč	211 013 Kč	409 638 Kč	29 580 836 Kč
3	29 580 836 Kč	620 651 Kč	213 915 Kč	406 736 Kč	29 366 921 Kč
4	29 366 921 Kč	620 651 Kč	216 856 Kč	403 795 Kč	29 150 066 Kč
5	29 150 066 Kč	620 651 Kč	219 838 Kč	400 813 Kč	28 930 228 Kč
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
80	612 190 Kč	620 607 Kč	612 189 Kč	8 418 Kč	0 Kč
celkem		49 652 036 Kč	30 000 000 Kč	19 652 036 Kč	

Příloha č. 18: Hypoteční úvěr na 20 let - konstantní úmor

Období	PZ	Platba	Úmor	Úrok	PZ - úmor
1	30 000 000 Kč	787 500 Kč	375 000 Kč	412 500 Kč	29 625 000 Kč
2	29 625 000 Kč	782 344 Kč	375 000 Kč	407 344 Kč	29 250 000 Kč
3	29 250 000 Kč	777 188 Kč	375 000 Kč	402 188 Kč	28 875 000 Kč
4	28 875 000 Kč	772 031 Kč	375 000 Kč	397 031 Kč	28 500 000 Kč
5	28 500 000 Kč	766 875 Kč	375 000 Kč	391 875 Kč	28 125 000 Kč
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
80	375 000 Kč	380 156 Kč	375 000 Kč	5 156 Kč	0 Kč
celkem		46 706 250 Kč	30 000 000 Kč	16 706 250 Kč	

Příloha č. 19: Hypoteční úvěr na 10 let - konstantní anuita

Období	PZ	Platba	Úmor	Úrok	PZ - úmor
1	30 000 000 Kč	980 079 Kč	567 579 Kč	412 500 Kč	29 432 421 Kč
2	29 432 421 Kč	980 079 Kč	575 383 Kč	404 696 Kč	28 857 038 Kč
3	28 857 038 Kč	980 079 Kč	583 295 Kč	396 784 Kč	28 273 743 Kč
4	28 273 743 Kč	980 079 Kč	591 315 Kč	388 764 Kč	27 682 428 Kč
5	27 682 428 Kč	980 079 Kč	599 446 Kč	380 633 Kč	27 082 982 Kč
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
40	966 798 Kč	980 092 Kč	966 799 Kč	13 293 Kč	0 Kč
celkem		39 203 173 Kč	30 000 000 Kč	9 203 173 Kč	

Příloha č. 20: Hypoteční úvěr na 10 let - konstantní úmor

Období	PZ	Platba	Úmor	Úrok	PZ - úmor
1	30 000 000 Kč	1 162 500 Kč	750 000 Kč	412 500 Kč	29 250 000 Kč
2	29 250 000 Kč	1 152 188 Kč	750 000 Kč	402 188 Kč	28 500 000 Kč
3	28 500 000 Kč	1 141 875 Kč	750 000 Kč	391 875 Kč	27 750 000 Kč
4	27 750 000 Kč	1 131 563 Kč	750 000 Kč	381 563 Kč	27 000 000 Kč
5	27 000 000 Kč	1 121 250 Kč	750 000 Kč	371 250 Kč	26 250 000 Kč
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
40	750 000 Kč	760 313 Kč	750 000 Kč	10 313 Kč	0 Kč
celkem		38 456 250 Kč	30 000 000 Kč	8 456 250 Kč	